

LỜI NÓI ĐẦU

Đất nước ta trong quá trình phát triển kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, vận hành theo cơ chế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước. Điều này đòi hỏi các doanh nghiệp không ngừng nâng cao trình độ quản lý để phù hợp với xu thế phát triển kinh tế trong khu vực và trên thế giới. Mỗi doanh nghiệp phải không ngừng hoàn thiện bộ máy quản lý, tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng mới, sử dụng một cách tốt nhất, hiệu quả nhất và tiềm năng về sức người để tạo ra ngày càng nhiều sản phẩm hàng hoá, dịch vụ với chất lượng cao, tạo ra được nhiều thuận lợi cho doanh nghiệp và tăng tích lũy cho Nhà nước.

Công ty cổ phần thép Việt Nhật là một doanh nghiệp tư nhân thuộc khối doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp nặng, thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và cung ứng các nhu cầu về thép xây dựng. Mục tiêu của công ty là thoả mãn nhu cầu của khách hàng cả về chất lượng và số lượng với giá cả hợp lý, đồng thời công ty sản xuất kinh doanh thu nhiều lợi nhuận, tạo được công ăn việc làm cho nhiều đối tượng lao động. Để đạt được mục tiêu trên thì việc áp dụng các hệ thống quản lý chất lượng nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm là phương diện quan trọng nhất của năng lực cạnh tranh. Nó quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Chất lượng có ý nghĩa kinh tế xã hội sâu sắc. Chất lượng hàng hoá dịch vụ liên quan đến quyền lợi của mỗi công dân, mỗi đơn vị kinh tế. Chất lượng không tự nhiên có được, cần có sự tác động, nỗ lực, nghĩa là phải quản lý chất lượng, phải làm như thế nào để hàng hoá, sản phẩm của doanh nghiệp mình thực sự có một chỗ đứng, chiếm được lòng tin của khách hàng, thì lúc đó thương hiệu của sản phẩm mới được khẳng định, doanh nghiệp mới tạo được niềm tin cho người tiêu dùng.

Trong thời gian thực tập tại Công ty cổ phần thép Việt Nhật, bằng kiến thức của mình đã học tại trường và mong muốn được vận dụng lý thuyết vào thực tế em đã 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 thép Việt Nhật " làm đề tài khoá luận tốt nghiệp.

Nội dung của khoá luận ngoài phần mở đầu và phần kết luận còn gồm 3 phần:

Chương I: Những vấn đề lý luận chung 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 thép Việt Nhật.

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 thép Việt Nhật

Với thời gian thực tập tại Công ty chưa nhiều, kiến thức thực tế còn hạn chế, em hy vọng những ý kiến trong bài viết sẽ đóng góp một phần nhỏ để hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần thép Việt Nhật.

Hải Phòng, ngày tháng năm 2010

Sinh viên

Trần Thị Phương

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1. Một vài nét về doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh.

1.1.1. Về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong doanh nghiệp.

1.1.1.1. Khái niệm

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

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

a. Các loại doanh thu:

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

Các phương thức bán hàng:

- Phương thức bán hàng trực tiếp: Theo phương thức này người mua đến nhận hàng tại kho bán của doanh nghiệp bán. Sau khi doanh nghiệp giao hàng, người mua ký vào chứng từ bán hàng, nếu hội tụ đủ các điều kiện ghi nhận doanh thu, không kể người mua đã thanh toán hay mới chỉ chấp nhận thanh toán, số hàng chuyển giao được xác định tiêu thụ và ghi nhận doanh thu.

- Phương thức gửi hàng: Theo phương thức này, định kỳ doanh nghiệp gửi hàng cho khách hàng trên cơ sở thoả thuận trên hợp đồng. Khi xuất kho hàng gửi bán vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, chỉ khi nào khách hàng đã trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán khi đó hàng mới được coi là tiêu thụ và ghi nhận vào doanh thu bán hàng của doanh nghiệp.

- Phương thức bán thông qua đại lý: Trong trường hợp này khi doanh nghiệp gửi hàng đi cho đại lý, hàng vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Doanh nghiệp chỉ hạch toán vào doanh thu bán hàng khi đại lý trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền cho số hàng gửi bán.

- Phương thức bán hàng trả góp: Theo phương thức này, khi xuất giao hàng cho khách hàng, khách hàng sẽ thanh toán một phần tiền hàng, còn lại sẽ trả dần vào các kỳ sau và chịu khoản lãi theo quyết định của hợp đồng. Hàng giao được xác định là tiêu thụ, doanh thu bán hàng được tính theo giá bán tại

thời điểm thu tiền một lần, còn khoản lãi do bán trả góp được hạch toán vào doanh thu hoạt động tài chính.

- Phương thức bán hàng trả chậm: Doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu sản phẩm cho khách hàng và nhận lấy sự cam kết của khách hàng trong tương lai. Như vậy doanh thu bán hàng sẽ được xác định ở kỳ này nhưng đến kỳ sau mới có tiền nhập quỹ.

- Phương thức bán hàng đổi hàng: Doanh thu được ghi nhận trên cơ sở trao đổi giữa doanh nghiệp và khách hàng. Khi doanh nghiệp xuất hàng thì ghi nhận doanh thu bán hàng và thuế GTGT đầu ra. Khi nhận hàng của khách hàng, kế toán phải hạch toán nhập kho và thuế GTGT đầu vào.

$$\text{Doanh thu sản phẩm đem trao đổi} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm đem trao đổi}}{\text{Giá vốn trên thị trường tại thời điểm thực hiện việc trao đổi}}$$

Doanh thu tiêu thụ nội bộ: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số sản phẩm hàng hoá, sản phẩm cung cấp dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ doanh nghiệp.

Doanh thu hoạt động tài chính: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ hạch toán phát sinh liên quan đến hoạt động tài chính.

b. Các phương pháp xác định doanh thu:

- Doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại.

- Giá trị hợp lý: là giá trị tài sản có thể được thay đổi (hoặc giá trị một khoản nợ được thanh toán một cách tự nguyện) giữa các bên có đầy đủ hiểu biết trong sự trao đổi ngang giá.

- Doanh thu chỉ được ghi nhận khi thoả mãn các điều kiện ghi nhận cho doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi tức được quy định tại chuẩn mực “Doanh thu và thu nhập khác”, nếu không thoả mãn các điều kiện ghi nhận doanh thu thì không hạch toán vào doanh thu.

- Doanh thu và chi phí liên quan đến cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp và theo năm tài chính.

- Với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu là giá bán chưa có thuế GTGT.

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

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

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

Doanh thu bán hàng sẽ được ghi nhận khi tất cả các điều kiện sau được thỏa mãn:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa.

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

- Giá trị các khoản doanh thu được xác định một cách chắc chắn.

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

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

1.1.1.3.Các yếu tố làm giảm doanh thu của doanh nghiệp.

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

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

- Chiết khấu thương mại: là số tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua do mua hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn theo

thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua bán hàng.

- Giảm giá hàng bán: là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn hay hợp đồng cung cấp dịch vụ do các nguyên nhân đặc biệt như hàng kém phẩm chất, không đúng quy cách, giao hàng không đúng thời gian, địa điểm trong hợp đồng...(do chủ quan doanh nghiệp).

- Hàng bán bị trả lại: là số hàng đã được coi là tiêu thụ (đã chuyển quyền sở hữu, đã thu tiền, hay được người mua chấp nhận trả tiền) nhưng lại bị người mua từ chối và trả lại do người bán không tôn trọng hợp đồng kinh tế đã ký kết nhưng không phù hợp với yêu cầu, tiêu chuẩn quy cách kỹ thuật, hàng kém phẩm chất, không đúng chủng loại.

- 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 và hạn chế tiêu thụ như rượu, bia, thuốc lá...

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

$$DTBH_{thuần} = DT_{BH} - Chiết\ khấu\ thương\ mại - DTBH_{bị\ trả\ lại} - Thuế\ TTĐB, thuế\ xuất\ khẩu\ phải\ nộp, thuế\ GTGT\ trực\ tiếp$$

1.1.2. Chi phí liên quan tới tiêu thụ hàng hoá.

1.1.2.1. Khái niệm

Chi phí là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà các doanh nghiệp đã bỏ ra tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ kế toán nhất định.

1.1.2.2. Các loại chi phí

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 giá trị ghi sổ, còn với hàng hóa tiêu thụ, giá vốn bao gồm trị giá mua của hàng hóa tiêu thụ cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ.

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

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

Chi phí hoạt động tài chính: là các khoản chi phí liên quan đến các hoạt động hoặc chi phí các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết...

Chi phí khác: là các chi phí và các khoản lỗ do các sự kiện hay nghiệp vụ bất thường mà doanh nghiệp không thể dự kiến trước được như: chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ, tiền phạt do vi phạm hợp đồng, các khoản phạt, truy thu thuế...

1.1.3. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

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

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

1.1.4. Ý nghĩa, tác dụng của việc xác định kết quả kinh doanh.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển đều phải hoạt động theo nguyên tắc “lấy thu bù chi và có lãi”. Lãi là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp quan trọng của các doanh nghiệp, nó thể hiện kết quả kinh doanh và chất lượng hoạt động của doanh nghiệp. Xác định kết quả kinh doanh và việc so sánh doanh thu thu được với chi phí thì doanh nghiệp có lãi và ngược lại doanh nghiệp sẽ bị lỗ.

Kết quả kinh doanh là mục đích cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp, là một chỉ tiêu kinh tế quan trọng không chỉ cần thiết

cho doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng khác cần quan tâm như các nhà đầu tư, ngân hàng, người lao động, nhà quản lý.

Với việc xác định kết quả kinh doanh là cơ sở xác định các chỉ tiêu kinh tế tài chính, đánh giá tình hình của doanh nghiệp: xác định số vòng luân chuyển vốn, xác định lợi nhuận trên doanh thu... Ngoài ra nó còn là cơ sở để xác định nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với nhà nước, xác định cơ cấu phân chia và sử dụng hợp lý, hiệu quả số lợi nhuận thu được, giải quyết hài hòa giữa các lợi ích kinh tế Nhà nước, tập thể và cá nhân người lao động.

1.2. Vai trò và nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh.

1.2.1. Vai trò của kế toán bán hàng.

Từ số liệu do kế toán bán hàng cung cấp, Nhà nước sẽ thực hiện việc kiểm tra giám sát tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp từ đó đưa ra các công cụ, các chính sách thích hợp nhằm thực hiện các kế hoạch, đường lối phát triển nhanh chóng và toàn diện nền kinh tế quốc dân.

Các nhà kinh doanh, nhà cung cấp, nhà đầu tư... sẽ dựa vào đó để nắm bắt được tình hình kinh doanh của doanh nghiệp phục vụ cho việc đưa ra các quyết định kinh doanh của mình. Ví dụ như có nên tiếp tục quan hệ làm ăn với doanh nghiệp hay không, có nên cho vay hay đầu tư vào doanh nghiệp hay không.

Trong quản lý tài chính của các doanh nghiệp hạch toán kế toán giữ vai trò quan trọng vì nó là công cụ không thể thiếu được để thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin về toàn bộ hoạt động về kinh tế tài chính của doanh nghiệp, phục vụ cho yêu cầu quản lý tài chính Nhà nước và yêu cầu quản lý kinh doanh, bảo vệ tài sản, thực hiện hạch toán kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng.

Để đáp ứng tốt các yêu cầu quản lý tình hình tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp thì kế toán bán hàng phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

- Phản ánh các ghi chép đầy đủ kịp thời chính xác tình hình hiện có và sự biến động của 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 chính xác các khoản doanh thu, 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, phân phối lợi nhuận và làm nhiệm vụ đối với Nhà nước, cung cấp thông tin cho việc lập các báo cáo tài chính.

1.3. Tổ chức hạch toán kế toán doanh thu bán hàng tại các doanh nghiệp.

1.3.1. Kế toán hạch toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu

1.3.1.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

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

- Các hoạt động 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 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...

b. Các loại doanh thu theo hoạt động 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.

c. Chứng từ sử dụng.

- Hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ (Hóa đơn thông thường Mẫu số 01 GTKT – 3LL, Hóa đơn GTGT Mẫu số 02 GTTT – 3LL).

- Phiếu xuất kho (Mẫu số 03 P XK – 3LL).
- Phiếu thu tiền mặt (Mẫu số 01 – TT).
- Giấy báo có của ngân hàng,...

d. Sổ sách sử dụng.

- Bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra.
- Nhật ký chung.
- Sổ cái TK511, 512.

- Bảng cân đối số phát sinh.
- Báo cáo tài chính.

e. 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 kỳ 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 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...

TK 511 có 5 TK cấp 2:

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

Tài khoản 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ: Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ doanh nghiệp. Doanh thu tiêu thụ nội bộ là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc cùng một công ty, tổng công ty tính theo giá bán nội bộ.

TK 512 có 3 TK cấp 2:

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

1.3.1.2. Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu

Tài khoản 521 – chiết khấu thương mại: Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua hàng (sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ) với khối lượng lớn 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).

TK 521 gồm 3 TK cấp 2:

TK5211 – Chiết khấu hàng hóa

TK5212 – Chiết khấu thành phẩm.

TK5213 – Chiết khấu dịch vụ.

Tài khoản 531 – Hàng bán bị trả lại: Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị của số sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách. Giá trị của hàng bị trả lại phản ánh trên tài khoản này sẽ điều chỉnh doanh thu bán hàng thực tế thực hiện trong kỳ kinh doanh để tính doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm, hàng hóa đã bán trong kỳ báo cáo.

Tài khoản 532 – Giảm giá hàng bán: Tài khoản này phản ánh khoản giảm giá hàng bán thực tế phát sinh và việc xử lý khoản giảm giá hàng bán của kỳ kế toán. Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

Tài khoản 333 –Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước: Tài khoản này phản ánh quan hệ giữa doanh nghiệp và Nhà nước về các khoản thuế, phí và lệ phí và các khoản khác phải nộp vào ngân sách Nhà nước trong kỳ kế toán năm.

1.3.1.3. Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ.

- Chứng từ sử dụng: hợp đồng bán hàng, bảng kê bán lẻ, hóa đơn GTGT, thẻ quầy hàng, tờ khai thuế GTGT, bảng thanh toán hàng đại lý. Các chứng từ thanh toán như phiếu thu, ủy nhiệm chi, séc chuyên khoản, bảng sao kê của ngân hàng.

- Tài khoản sử dụng:

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

+ TK 512: Doanh thu nội bộ.

+ TK521: Chiết khấu thương mại.

+ TK531: Giảm giá hàng bán.

+ TK532: Hàng bán bị trả lại.

Và các tài khoản liên quan khác như: TK 111, 112, 131, 333...

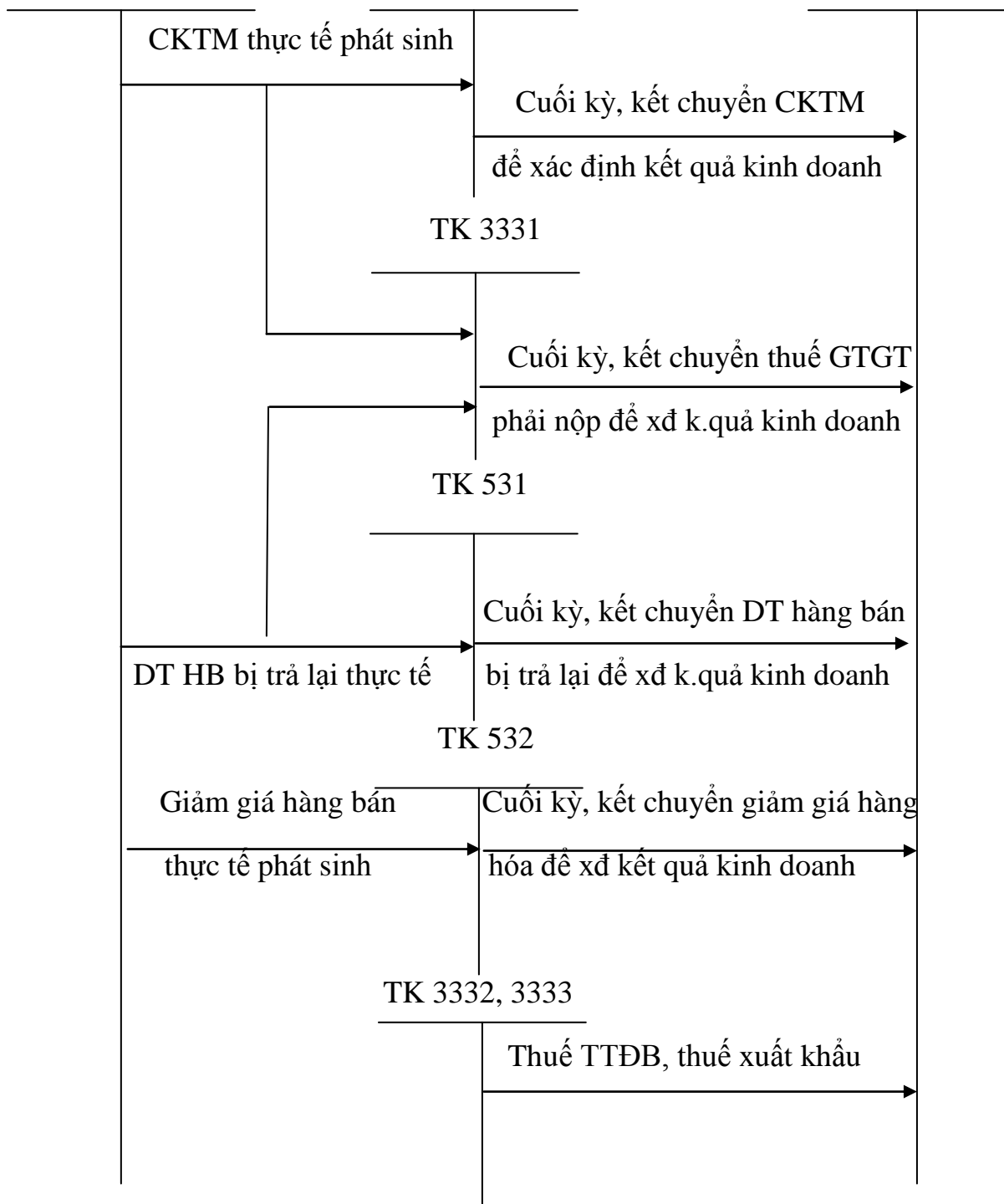
Trường hợp 1: Bán hàng thu tiền ngay hoặc chấp nhận thanh toán.

Sơ đồ 1:

TK111, 112,113

TK 521

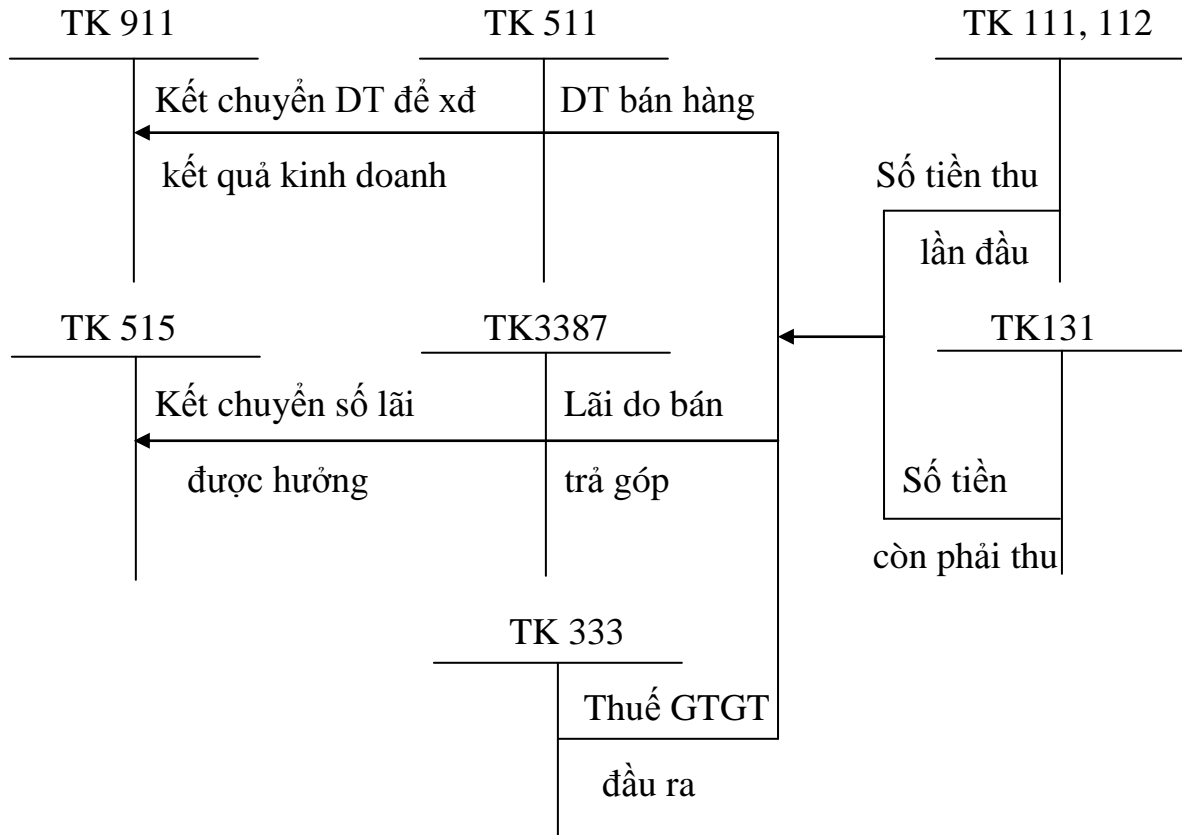
TK511



Trường hợp 2: Bán hàng trả góp, trả chậm.

Doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác nhận.

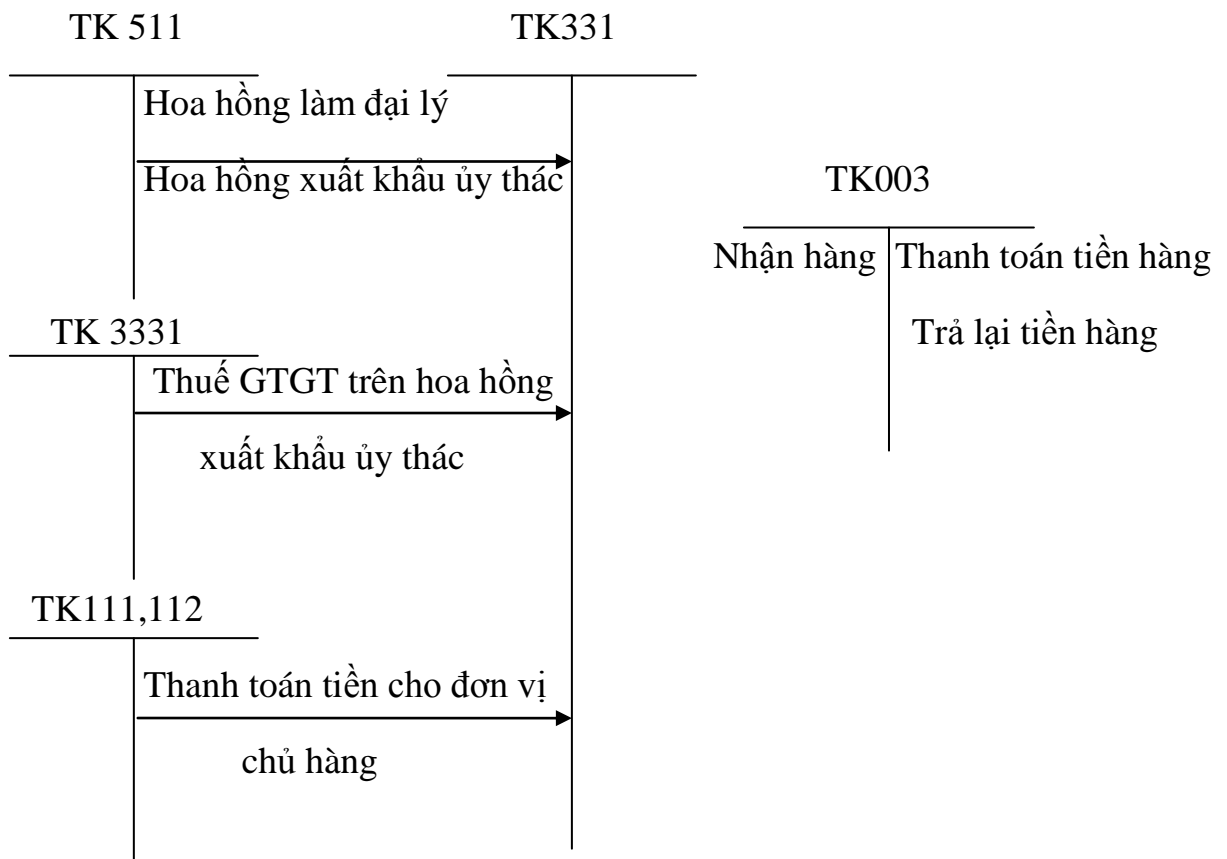
Sơ đồ 2:



Trường hợp 3: Bán hàng qua đại lý ký gửi hàng.

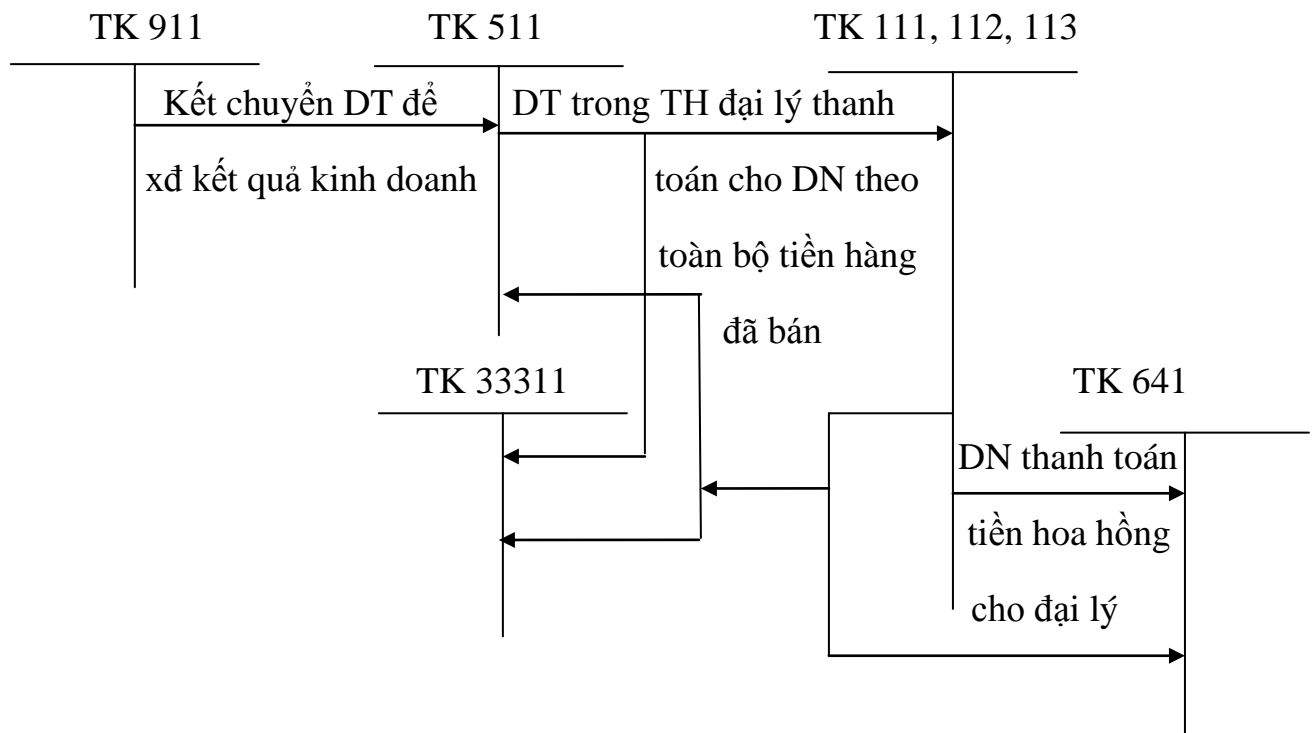
Trường hợp doanh nghiệp bán hàng đại lý và nhận xuất khẩu ủy thác cho một doanh nghiệp khác thì doanh nghiệp sẽ thu được doanh thu là số tiền hoa hồng được hưởng. Nếu doanh nghiệp là đại lý bán hàng thì doanh nghiệp không phải kê khai nộp thuế GTGT các khoản doanh thu này. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp tiến hành xuất khẩu ủy thác cho doanh nghiệp khác thì số tiền hoa hồng được hưởng lại là đối tượng chịu thuế GTGT với mức thuế suất 10%. Bên nhận ủy thác sẽ được ghi nhận số thuế tính trên hoa hồng ủy thác vào số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ. Khi nhận hàng của đơn vị giao cho đại lý, giao ủy thác, kế toán ghi vào Nợ TK003. Khi bán được hàng hoặc trả lại hàng cho doanh nghiệp ủy thác thì kế toán ghi vào Có TK003.

Sơ đồ 3:



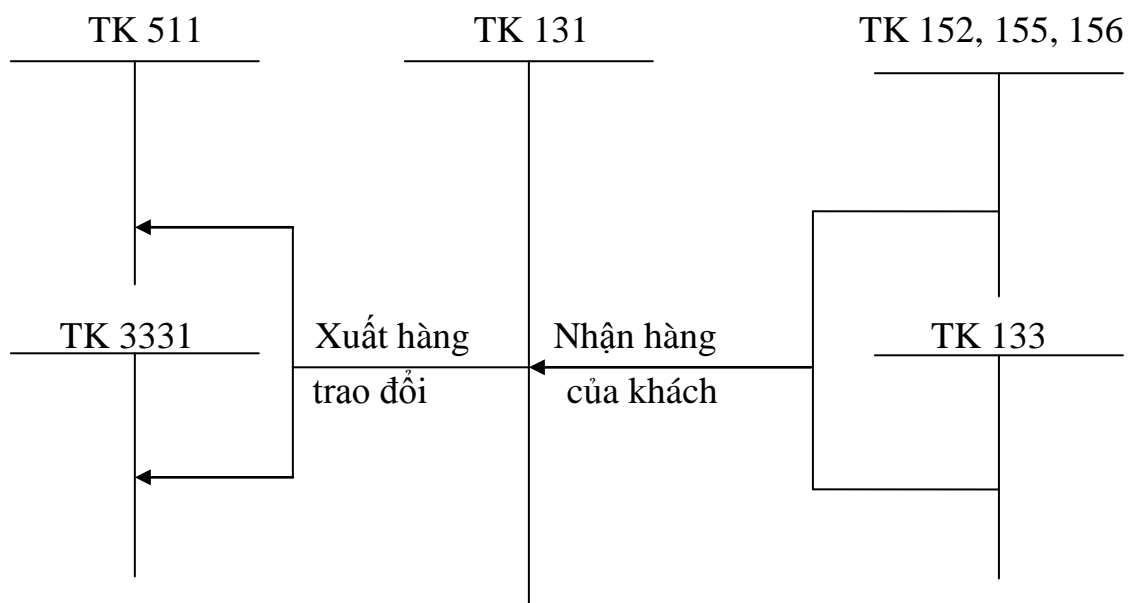
Trường hợp 4: Nếu doanh nghiệp bán hàng thông qua đại lý khi doanh nghiệp nhận tiền hàng do đơn vị đại lý thanh toán, doanh nghiệp cho đại lý gửi một khoản tiền hoa hồng và khoản tiền này sẽ được tính vào chi phí bán hàng (TK6417).

Sơ đồ 4:



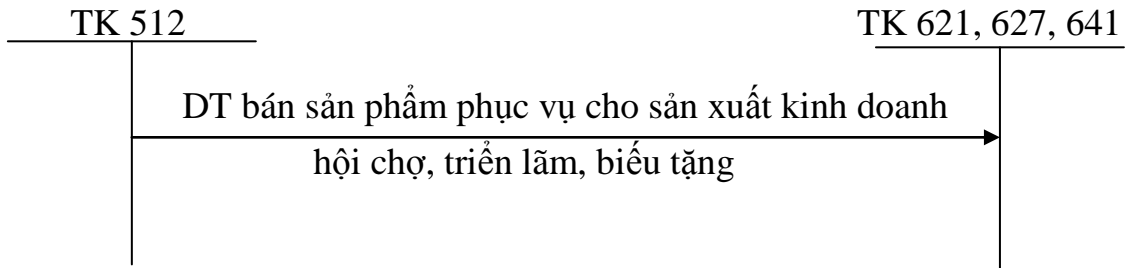
Trường hợp 5: Nếu doanh nghiệp bán hàng cho đại lý theo phương thức hàng đổi hàng, khi doanh nghiệp xuất hàng trao đổi cho khách, kế toán phải ghi doanh thu bán hàng và thuế GTGT đầu ra. Khi nhận hàng của khách kế toán ghi hàng nhập kho và tính thuế GTGT đầu vào.

Sơ đồ 5:



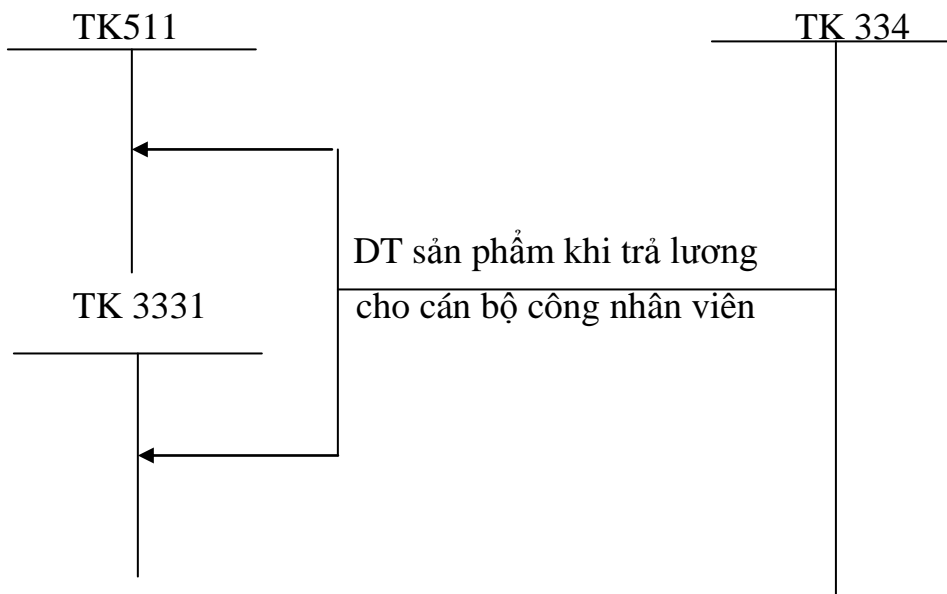
Trường hợp 6: Trường hợp doanh nghiệp hàng hóa, vật tư sử dụng nội bộ cho sản xuất kinh doanh thuộc diện chịu thuế GTGT kế toán xác định doanh thu của số hàng này tương ứng với chi phí sản xuất hoặc giá vốn hàng bán để ghi vào chi phí sản xuất kinh doanh.

Sơ đồ 6:



Trường hợp 7: Trường hợp doanh nghiệp dùng sản phẩm hàng hóa để trả lương cho cán bộ công nhân viên thì kế toán hạch toán như sau.

Sơ đồ 7:



Đến cuối kỳ kế toán tiến hành kết chuyển doanh thu thuần để xác định kết quả đồng thời phản ánh số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ với số thuế GTGT đầu ra phải nộp.

1.4. Kế toán chi phí tại các doanh nghiệp.

1.4.1 Phương pháp xác định trị giá vốn hàng bán và kế toán giá vốn hàng bán

Trị giá vốn hàng bán được sử dụng để xác định kết quả kinh doanh là toàn bộ chi phí kinh doanh liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm: Trị giá vốn hàng xuất kho, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

1.4.1.1 Phương pháp tính trị giá vốn hàng bán

Trị giá vốn hàng xuất kho để bán:

- 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 hàng 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 02-HTK ban hành và công bố theo QĐ số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001. Việc tính trị 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.

* Phương pháp bình quân gia quyền:

- 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:

$$\begin{aligned}
 & \text{Trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho} = \text{Số lượng hàng xuất kho} * \text{Đơn giá bình quân} \\
 & \text{Đơn giá bình quân} = \frac{\text{Trị giá mua thực tế của hàng tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá trị mua thực tế của hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}
 \end{aligned}$$

* Phương pháp nhập trước - xuất trước:

Áp dụng dựa trên giả định là hàng tồn kho được nhập trước thì được xuất trước và lấy Đơn giá xuất kho bằng đơn giá nhập kho. 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 những lần nhập sau cùng.

* Phương pháp nhập sau - xuất trước :

Áp dụng dựa trên giả định là hàng nào nhập sau thì được xuất trước, lấy đơn giá xuất bằng đơn giá nhập. Theo phương pháp này thì giá trị lô hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau hoặc gần sau cùng, giá trị hàng tồn kho được tính theo giá của lô hàng ở những lần nhập đầu tiên.

1.4.1.2 Phương pháp kế toán giá vốn hàng bán

* Các chứng từ sử dụng:

- Phiếu xuất kho
- Biên bản bàn giao kiêm phiếu xuất kho
- Bảng kê mua hàng

* Sổ sách sử dụng:

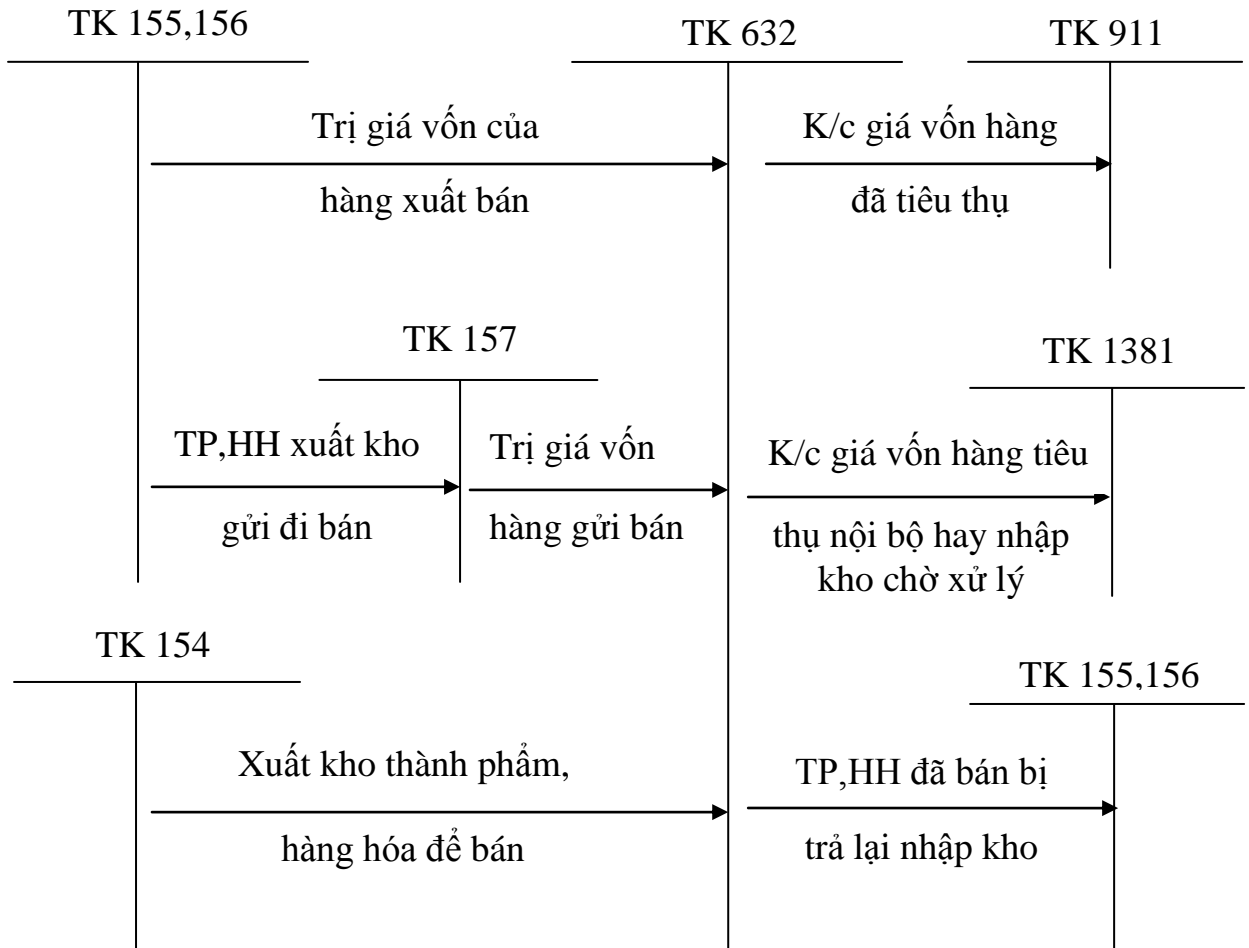
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái TK 632
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo tài chính

* Tài khoản sử dụng:

- TK 632 - Giá vốn hàng bán: Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hóa, sản phẩm, 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.

- Tài khoản này phản ánh trị giá hàng hóa, sản phẩm đã được gửi hoặc chuyển tới khách hàng nhờ bán đại lý, ký gửi, nhưng chưa được chấp nhận thanh toán.

Sơ đồ 08: Hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên



Khi bán hàng cửa hàng lập bộ chứng từ gồm: Phiếu xuất kho, Hóa đơn GTGT, Phiếu thu và ghi nhận giá vốn hàng bán qua TK632. Cuối tháng kế toán tổng hợp Giá vốn hàng bán của toàn công ty, dùng bảng tổng hợp nguyên vật liệu, công cụ, thành phẩm, hàng hóa để lập báo cáo bán hàng.

1.4.2 Kế toán chi phí bán hàng

* Chứng từ sử dụng:

- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ
- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi
- Giấy báo nợ tiền gửi ngân hàng

* Sổ sách sử dụng:

- Sổ chi tiết TK 641
- Sổ Nhật ký chung
- Sổ cái TK 641

* Tài khoản sử dụng:

TK 641 - Chi phí bán hàng: Tài khoản này dùng để 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...

TK 641 mở chi tiết theo từng nội dung chi phí như sau:

- TK 6411: Chi phí nhân viên
- TK 6412: Chi phí vật liệu, bao bì
- TK 6413: Chi phí dụng cụ, đồ dùng
- TK 6414: Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6415: Chi phí bảo hành
- TK 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6418: Chi phí bằng tiền khác

1.4.3 Chi phí quản lý doanh nghiệp

* Chứng từ sử dụng:

- Bảng phân bổ tiền lương và BHXH
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ
- Hóa đơn GTGT
- Phiếu chi
- Giấy báo nợ tiền gửi ngân hàng

* Sổ sách sử dụng:

- Sổ chi tiết TK 642
- Sổ Nhật ký chung
- Sổ cái TK 642

* Tài khoản sử dụng:

TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp: Tài khoản này dùng để 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

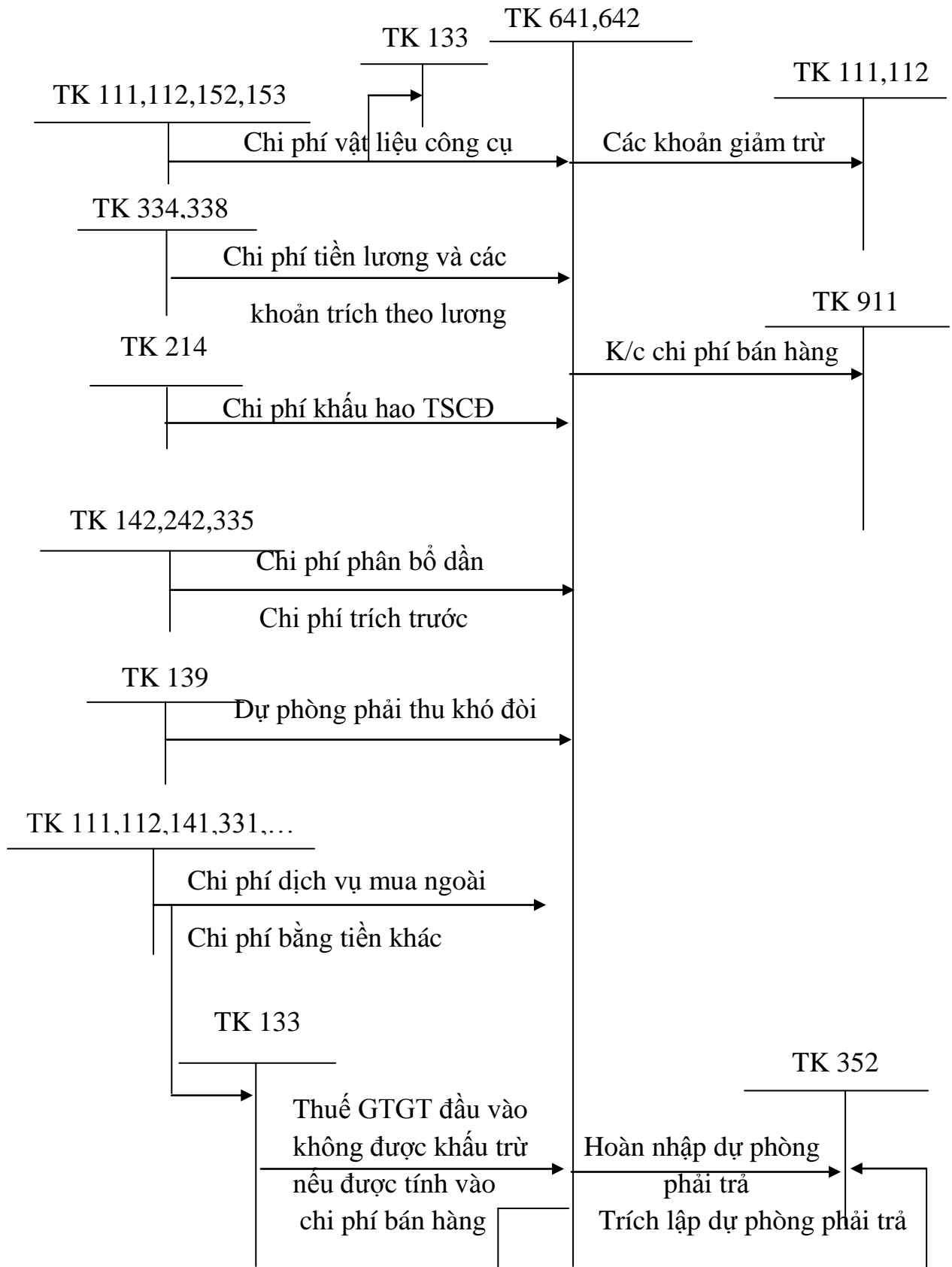
cấp...), BHYT, BHXH, KPCĐ của nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, tiền thuê đất thuế môn bài, các khoản lập dự phòng phải thu khó đòi, dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác...

TK 642 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí:

- TK 6421: Chi phí nhân viên quản lý
- TK 6422: Chi phí vật liệu quản lý
- TK 6423: Chi phí đồ dùng văn phòng
- TK 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6425: Thuế , phí và lệ phí
- TK 6426: Chi phí dự phòng
- TK 6427: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6428: Chi phí bằng tiền khác

Chi phí quản lý doanh nghiệp tùy theo đặc điểm hạch toán kế toán của từng doanh nghiệp mà sẽ được phân bổ cho hàng bán ra theo 1 tỉ lệ nhất định để tập hợp nên giá thành toàn bộ của 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.

Sơ đồ 09: Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp



1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng

1.5.1 Kết quả bán hàng

Kết quả bán hàng là mối quan tâm hàng đầu của mọi doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế thị trường và là mục tiêu cuối cùng của hoạt động kinh doanh, kết quả kinh doanh tốt là điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp mở rộng quy mô kinh doanh của doanh nghiệp, tăng sức cạnh tranh, kiểm định vị thế của mình trên thương trường. Kết quả không tốt do trình độ quản lý thấp, không có năng lực trong kinh doanh, sẽ đưa hoạt động của doanh nghiệp bị đình trệ và cuối cùng đi đến phá sản.

- Kết quả kinh doanh bao gồm: Kết quả hoạt động kinh doanh thông thường và các hoạt động kinh doanh khác.

- Kết quả hoạt động kinh doanh thông thường là kết quả từ những hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp như hoạt động bán hàng, hoạt động cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính.

- Kết quả bán hàng chính là kết quả hoạt động kinh doanh chính và được biểu hiện dưới chỉ tiêu Lợi nhuận gộp và lợi nhuận thuần về bán hàng.

- Lợi nhuận gộp là số chênh lệch giữa Doanh thu thuần với Giá vốn hàng bán.

- Lợi nhuận thuần về bán hàng được xác định là số chênh lệch giữa Doanh thu thuần với trị giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Kết quả bán hàng = Doanh thu thuần - GVHB - Chi phí BH - Chi phí QLDN

Trong đó:

Doanh thu thuần = Tổng doanh thu tiêu thụ hh – Các khoản giảm trừ doanh thu

Để xác định kết quả kinh doanh của Doanh nghiệp, kế toán sử dụng TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh” và TK 421 “Lợi nhuận chưa phân phối” và 1 số tài khoản khác.

1.5.2 Nội dung, yêu cầu xác định kết quả bán hàng

Nhận biết tầm quan trọng của việc xác định kết quả đòi hỏi kế toán xác định kết quả phải thực hiện những nhiệm vụ sau:

- Ghi chép chính xác các chi phí phát sinh trong kỳ, phân bổ đúng cho các đối tượng chịu chi phí.

- Cung cấp thông tin chính xác, kịp thời và chi tiết về kết quả hoạt động kinh doanh giúp lãnh đạo quản lý điều hành, xây dựng chiến lược kinh doanh, giúp cơ quan thuế kiểm tra tình hình nộp thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Thông qua việc ghi chép kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp.

1.5.2.1 Phương pháp kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

- TK 821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp: Tài khoản này sử dụng để phản ánh chi phí thuế thu nhập của Doanh nghiệp bao gồm chi phí thuế thu nhập hiện hành và chi phí thuế thu nhập hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.

- Căn cứ để tính thuế thu nhập doanh nghiệp là thu nhập chịu thuế và thuế suất. Thu nhập chịu thuế được xác định theo công thức:

$$\begin{matrix} \text{Thu nhập chịu} \\ \text{thuế trong năm} \\ \text{tính thuế} \end{matrix} = \begin{matrix} \text{Doanh thu chịu} \\ \text{thuế thu nhập trong} \\ \text{năm tính thuế} \end{matrix} - \begin{matrix} \text{Chi phí hợp} \\ \text{lí trong năm} \\ \text{tính thuế} \end{matrix} + \begin{matrix} \text{Thu nhập chịu} \\ \text{thuế khác trong} \\ \text{năm tính thuế} \end{matrix}$$

1.5.2.2 Phương pháp kế toán xác định kết quả bán hàng

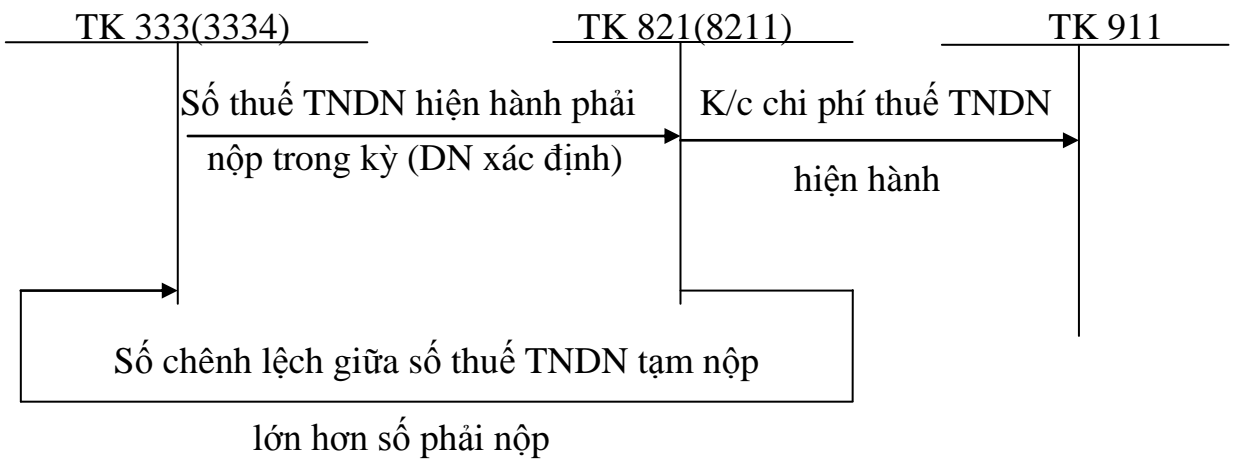
- Chứng từ sử dụng: Căn cứ vào sổ theo dõi chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, giá vốn hàng bán, doanh thu cuối kỳ kết chuyển xác định kết quả kinh doanh và các số liệu liên quan khác.

- Chứng từ sử dụng:

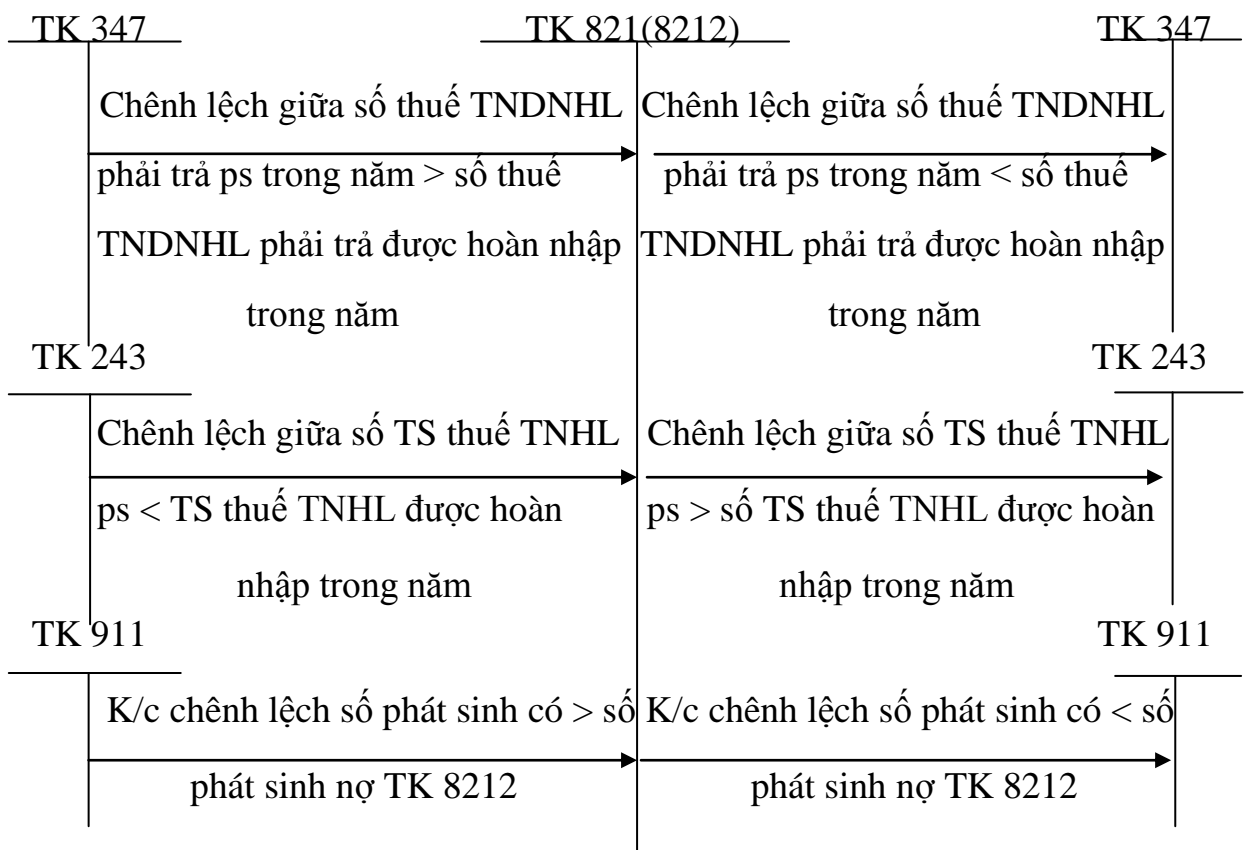
+ TK 911- Xác định kết quả kinh doanh:Tài khoản này sử dụng để xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

+ TK 421- Lợi nhuận chưa phân phối: Tài khoản này phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình phân phối xử lý kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

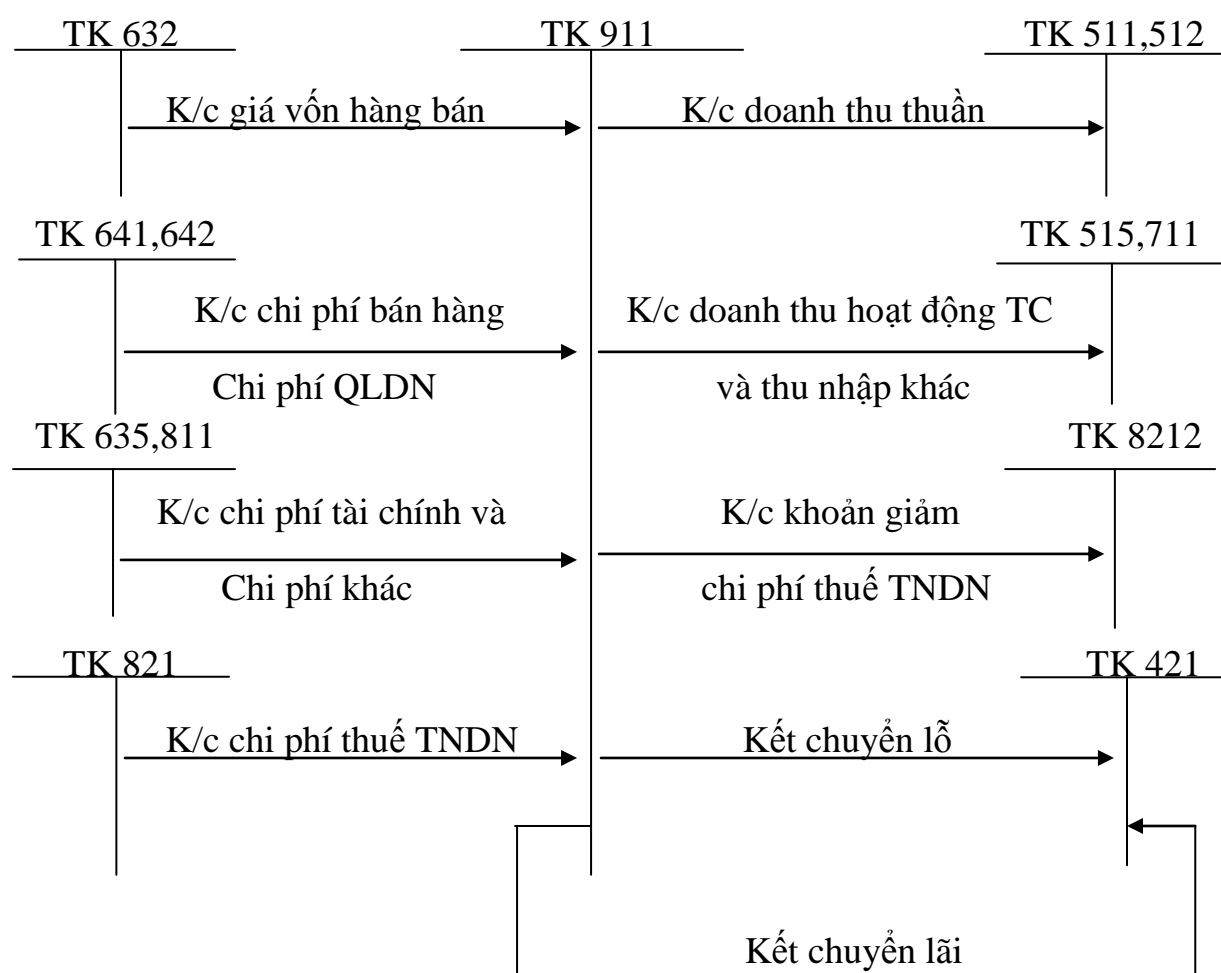
Sơ đồ 10: Sơ đồ hạch toán thuế TNDN hiện hành



Sơ đồ 11: Sơ đồ hạch toán thuế TNDN hoãn lại



Sơ đồ 12: Sơ đồ trình tự kế toán xác định kết quả kinh doanh



1.6.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 lựa chọn 1 hình thức kế toán phù hợp và phải tuân thủ theo đúng quy định của hình thức sổ kế toán đó. Doanh nghiệp được áp dụng 1 trong 5 hình thức sổ kế toán sau:

1.6.1 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 phải được ghi vào sổ 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 sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

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

- Sổ Nhật ký chung, sổ Nhật ký đặc biệt
- Sổ cái
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết

1.6.2 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 1 quyển sổ kế toán tổng hợp 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 bảng tổng hợp chứng kế toán cùng loại.

Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái gồm các loại sổ kế toán sau:

- Sổ Nhật ký- Sổ cái
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết

1.6.3 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 1 sổ kế toán và trong cùng 1 quy trình ghi chép.

Sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản, chỉ tiêu quản lý 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

1.6.4. 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 ký 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 ký 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 ký chứng từ ghi sổ
- Sổ cái
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

1.6.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính

1.6.5.1. 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.

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

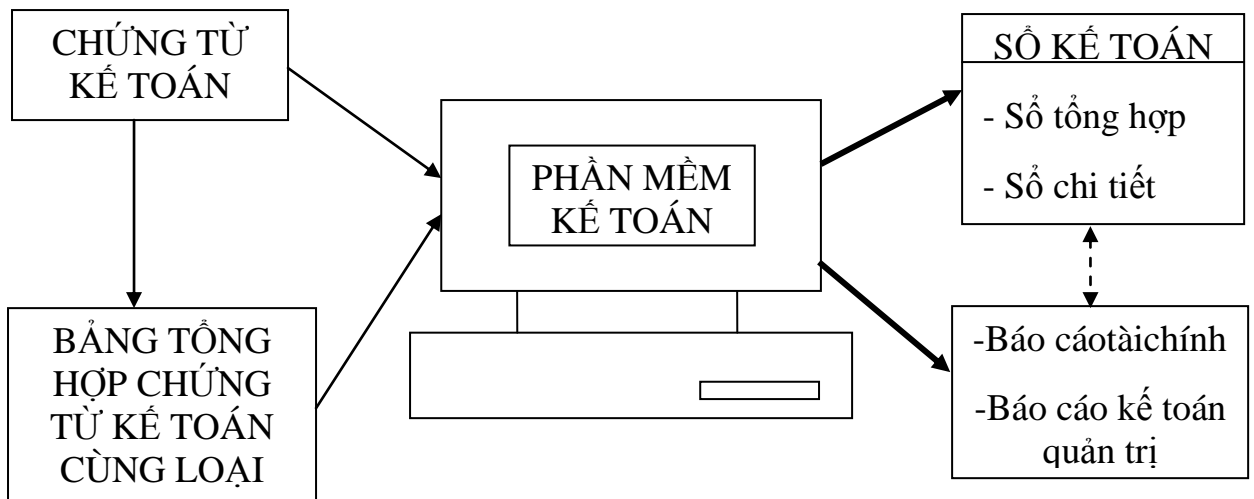
Hàng ngày, kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi Nợ, tài khoản ghi Có để nhập dữ liệu vào máy vi tính theo các bảng biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán.

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

Thực hiện các thao 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 thuyền và thực hiện các thủ tục pháp lý theo quy định về sổ kế toán ghi bằng tay.

Trình tự 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 kỳ
- ←---> Đối chiếu, kiểm tra

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

2.1 Đặc điểm tình hình chung của công ty cổ phần thép Việt Nhật

2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần thép Việt Nhật

2.1.1.1 Tên, quy mô và địa chỉ của công ty cổ phần thép Việt Nhật

- Tên doanh nghiệp : Công ty Cổ Phần Thép Việt Nhật
- Tên tiếng anh : VIETNAM-JAPAN STEEL CORPORATION
- Vốn điều lệ : 302 tỷ
- Địa chỉ : Km 9, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng
- Tel : 031.3749998 / Fax : 031.3749051
- Email : hps@hn.vnn.vn
- Website : VijaGroup.com.vn; ThépVietNhat.com.vn
- Giấy CN ĐKKD số : 055556 ngày 08 tháng 12 năm 1998 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư Thành phố Hải Phòng cấp.
- Loại hình doanh nghiệp : Công ty Cổ Phần
- Người đại diện : Nguyễn Văn Bình / Chức vụ : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc.
- Giấy phép đầu tư số : 30/GPĐT UBND thành phố Hải Phòng cấp ngày 26 tháng 4 năm 1999 (Nhà Máy Cán thép Việt Nhật)
- Giấy phép đầu tư số : 02121000178 UBND Thành phố Hải Phòng cấp ngày 24/03/2008; thay đổi lần thứ nhất ngày 27/11/2008 (Nhà máy sản xuất phôi thép và Kim loại màu Việt Nhật)
- Giấy ĐKKD số : 055556 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp ngày 8 tháng 12 năm 1998
- Báo cáo đánh giá tác động môi trường đã được phê duyệt số 1681/QĐ-UBND ngày 10/10/2008

2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Thép Việt Nhật được thành lập theo giấy phép thành lập số 00668/GP-03 ngày 27 tháng 11 năm 1998 của UBND thành phố Hải Phòng. Tiền thân là Công ty CP Thép và Thương Mại Hải Phòng.

Giấy chứng nhận kinh doanh số 055556 ngày 18 tháng 12 năm 1998 của Sở kế hoạch và đầu tư với vốn điều lệ là 302 tỷ đồng, số vốn đầu tư là 140 tỷ đồng.

Công ty có chức năng nhiệm vụ như sau :

- Kinh doanh và sản xuất các loại thép.
- Xây dựng kinh doanh và phát triển nhà ở.
- Sản xuất kinh doanh hợp kim Ferro.

Công ty có công suất thiết kế 240.000 tấn sản phẩm / năm với các sản phẩm thép tròn đót , thép tròn cuộn và thép tròn trơn. Sản phẩm của thép Việt Nhật chủ yếu phục vụ xây dựng , đường kính cỡ từ Φ8 đến Φ40, đã được đăng ký bản quyền tại Cục phát minh sáng chế của Bộ công nghệ môi trường theo tiêu chuẩn của Việt Nam và Nhật Bản.

Xuất phát là một doanh nghiệp cổ phần với hơn 10 năm hoạt động và phát triển, Công ty đã áp dụng được những công thức và công nghệ sản xuất của Nhật Bản là quốc gia hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất thép. Tuy với quy mô sản xuất vừa nhưng sản phẩm công ty lại có chất lượng khá tốt và công ty đã tạo dựng được cho mình lòng tin và sự tín nhiệm của khách hàng về sản phẩm của mình. Do vậy, công ty không chỉ tạo được uy tín với khách hàng mà còn tạo dựng được uy tín với các bạn hàng, các nhà cung cấp.

2.1.2 Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty

BẢNG SỐ LƯỢNG CÔNG NHÂN :

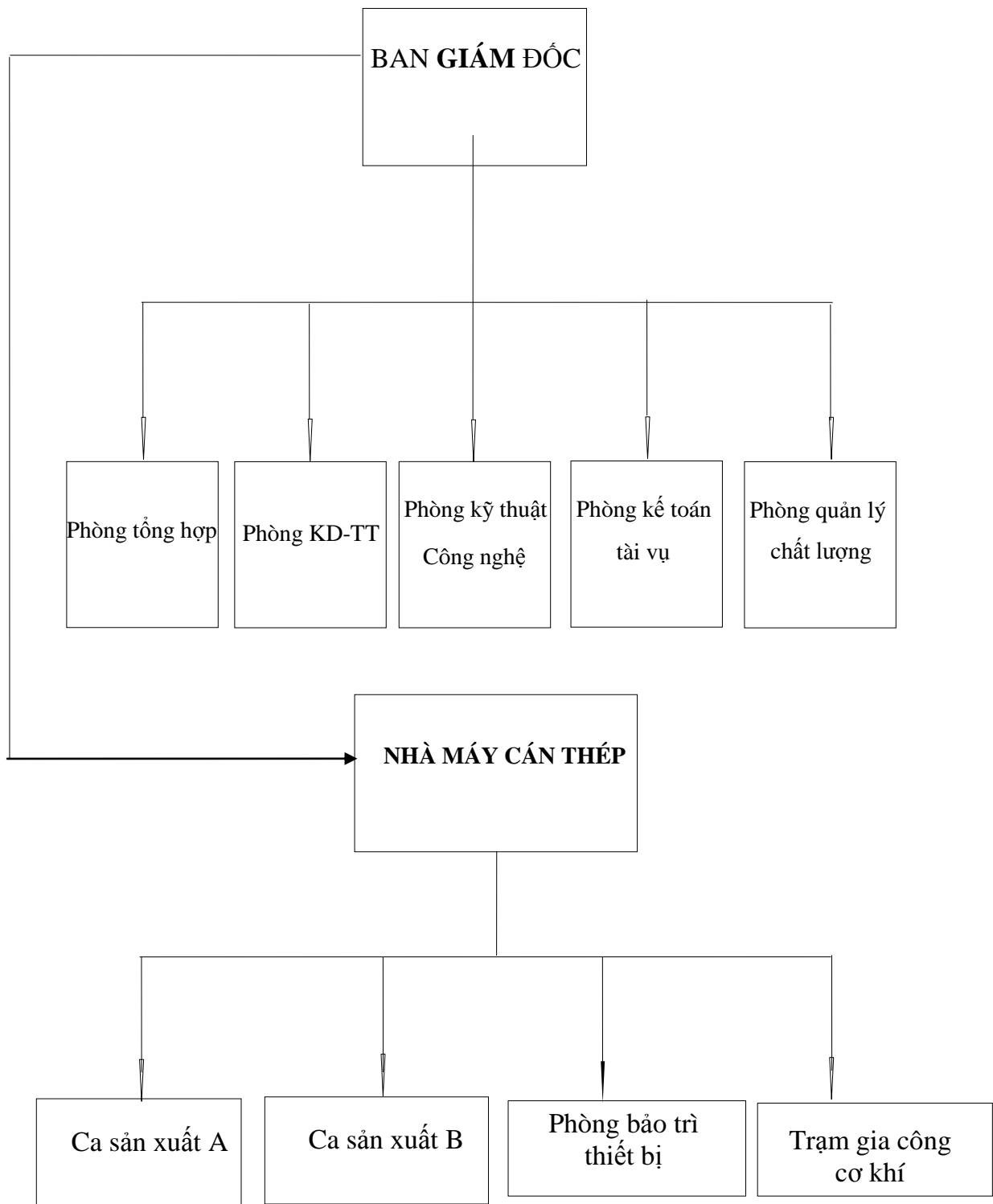
STT	TIÊU CHÍ	SỐ LƯỢNG (NGƯỜI)	TỶ LỆ (%)
01	Trên đại học	15	6
02	Đại học	81	32,4
03	Cao đẳng	40	16
04	Trung cấp	114	40.5
05	Sơ cấp	0	0

(Nguồn phòng Hành Chính Tổng hợp)

Trên đây là bảng số lượng công nhân viên tại Công ty Cổ phần Thép Việt Nhật.

Tiếp theo dưới đây là sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý tại Công ty CP Thép Việt Nhật

SƠ ĐỒ BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY CP THÉP VIỆT NHẬT



Chức năng, nhiệm vụ của từng chức danh, phòng ban

**** Ban Giám đốc :***

Ban Giám đốc của Công ty do Hội đồng quản trị bầu và bãi nhiệm . Ban Giám đốc công ty là người điều hành hoạt động hàng ngày của công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị về việc thực hiện quyền và nhiệm vụ được giao.

Ban Giám đốc có các quyền và nghĩa vụ sau :

+ Quyết định về tất cả các vấn đề có liên quan đến hoạt động hàng ngày của công ty.

+ Tổ chức thực hiện các quyết định của HĐQT.

+ Tổ chức thực hiện những kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty.

+ Kiến nghị phương án bố trí tổ chức , quy chế quản lý nội bộ công ty.

+ Bổ nhiệm, miễn nhiệm , cách chức các chức danh tổ chức trong công ty , trừ các chức danh trong HĐQT bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức.

+ Quyết định lương và phụ cấp (nếu có) đối với người lao động trong công ty, kể cả những cán bộ quản lý thuộc thẩm quyền bổ nhiệm của Tổng Giám đốc.

+ Các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Pháp luật , quyết định của HĐQT.

**** Giám đốc :***

Giám đốc kinh doanh, giám đốc sản xuất, giám đốc chất lượng, giám đốc hành chính, giám đốc tài chính. Đây là bộ phận có nhiệm vụ giúp việc cho Ban Giám đốc trong các công việc hàng ngày của công ty . Mỗi giám đốc chịu trách nhiệm trong một lĩnh vực.

**** Phân xưởng sản xuất :***

Bao gồm nhiều tổ sản xuất có nhiệm vụ tiến hành sản xuất sản phẩm theo kế hoạch đã được vạch ra . Mỗi tổ sản xuất có một tổ trưởng chịu trách nhiệm đôn đốc, kiểm tra công việc của các công nhân trong tổ của mình.

**** Phòng tổng hợp :***

Chịu sự điều hành trực tiếp của Giám đốc Hành chính tổng hợp về công tác tổ chức nhân sự của công ty.

Phòng hành chính tổng hợp sẽ có nhiệm vụ lưu giữ và theo dõi nhân sự của Công ty, đồng thời cũng bao quát mọi hoạt động chung của Công ty.

** Phòng Kinh doanh Thị trường :*

Chịu sự điều hành trực tiếp của Giám đốc kinh doanh về công tác tổ chức bán hàng hoá, sản phẩm dịch vụ .

Phòng này có trách nhiệm thực hiện các hợp đồng mua bán hàng hoá .Làm công tác tiếp thị kinh doanh và tổ chức bán hàng dự trữ . Tìm cách để tiêu thụ được hàng hoá và quảng bá về các sản phẩm của công ty. Chủ động nghiên cứu thị trường , thị hiếu người tiêu dùng và tính năng sử dụng của các sản phẩm theo nhu cầu của người dân.

** Phòng kỹ thuật công nghệ :*

- Tổ chức quản lý việc thực hiện quá trình công nghệ .
- Tổ chức theo dõi việc quản lý bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị lên kế hoạch dự toán các hạng mục đại tu , trung tu dây chuyền thiết bị .
- Thiết kế công nghệ, thiết bị mới phục vụ sản xuất.
- Kiểm tra, nghiệm thu chất lượng sản phẩm và các hạng mục cần thiết về vật tư, thiết bị, dây chuyền sản xuất.

** Phòng kế toán tài vụ :*

- Trợ giúp lãnh đạo công ty trong việc quản lý , sử dụng vốn và nguồn vốn .
- Tổ chức công tác thu thập , xử lý các thông tin có liên quan đến nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh.
- Lên kế hoạch tài chính cho từng tuần , tháng, quý , năm.
- Báo cáo các thông tin tài chính kế toán .

** Phòng quản lý chất lượng :*

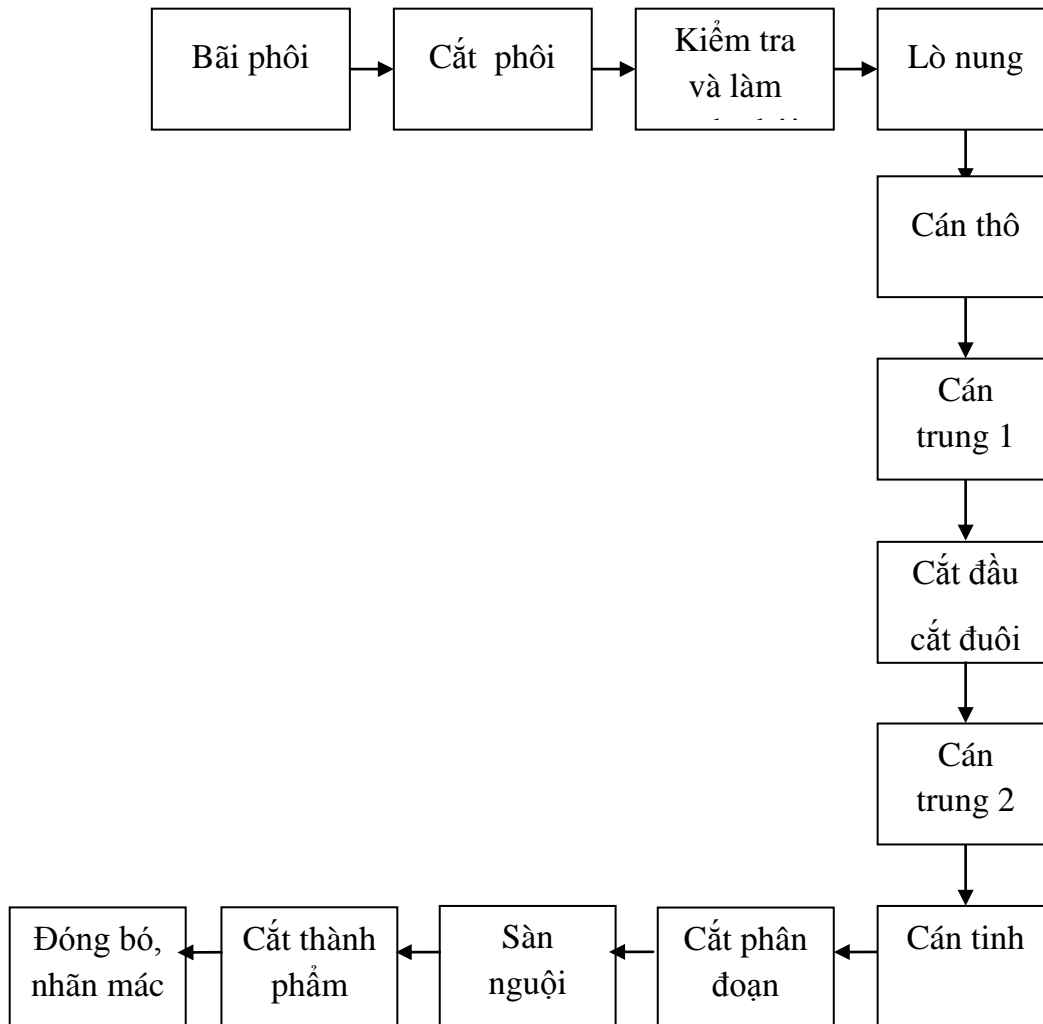
- Lập và quản lý hệ thống chất lượng tại công ty.
- Theo dõi, áp dụng quy trình quản lý chất lượng , tổng hợp, đề ra các phương án cải tiến chất lượng sản phẩm .
- Kiểm soát, quản lý chất lượng toàn bộ vật tư đầu vào , kiểm soát quá trình cán thép và sản phẩm thép cán ra.
- Báo cáo các thông tin về chất lượng sản phẩm.
- Đăng ký định kỳ chất lượng sản phẩm.

* Nhà máy cán thép :

- Tổ chức thực hiện kế hoạch do ban Giám đốc đề ra.
- Quản lý hệ thống dây chuyền sản xuất.
- Quản lý công nhân trong nhà máy.

2.1.3 Đặc điểm kinh doanh và tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty

2.1.3.1 Sơ đồ quy trình công nghệ sản xuất thép thanh của Nhà máy cán thép Việt Nhật



Hệ thống công nghệ sản xuất thép của nhà máy cán thép gồm :

a. Chuẩn bị phôi :

- Phôi dùng cho cán 120*120*6m
- Phôi được cắt theo đoạn tùy theo yêu cầu công nghệ cán các sản phẩm.

- Công nhân tổ phôi có trách nhiệm chuẩn bị phôi cho quá trình sản xuất. Đối với hồ sơ lô sản phẩm, sau khi ghép xong phải chuyển sang tổ lò nung để ghi phân tiếp theo vào hồ sơ.

b. Nung thép :

- Công nhân lò nung nhận phôi do tổ cắt phôi cung cấp , tiến hành nạp liệu, vận hành lò cung cấp cho cán kịp thời , đầy đủ phôi cán, nhiệt độ từ 1150 ÷ 1200°C.

c. Tại máy cán thô ϕ 480 :

- Tại máy cán thô phôi có kích thước 120*120 thực hiện 7 lần cán .
- Hệ lè 1,3,5,7 ăn qua trục trên.
- Vật cán sau khi đi qua K7 phải đạt được kích thước theo thiết kế tiết diện cân đối, không bị Bavaria, vặn xoắn, cong vênh, phải đạt nhiệt độ $\geq 1100^{\circ}\text{C}$.
- Công nhân lái máy trên đài số 3 phải thao tác nhịp nhàng đảm bảo quá trình cán ổn định, an toàn.
- Thực hiện đúng hướng dẫn vận hành.
- Việc thay trục cán, cán thử sản phẩm cũng như trong quá trình cán bình thường người công nhân công nghệ phải thực hiện đầy đủ các hướng dẫn có liên quan.

d. Máy cán trung (M2)

- Tại máy cán trung M2, ϕ 430*2 tiến hành 2 lần cán thẳng . Vật cán đi qua K10,K11, kích thước sản phẩm phải điều chỉnh đúng theo thiết kế vật cán , không được cong vênh, vặn xoắn, Ba via.

e. Máy cắt bay (máy cắt đầu)

Máy cắt đầu làm việc ở chế độ tự động có nhiệm vụ cắt bỏ các khuyết tật ở đầu thanh thép khi cán qua K11.

f. Máy cắt đuôi :

Cắt đuôi sản phẩm nhằm loại bỏ hết các khuyết tật ở đuôi sản phẩm.

g. Máy cán bán tinh M4,M5,M6-Máy cán tinh M7,M8,M9,M10.

- Trên đường cán liên tục từ cụm máy cán M4 ÷ M10.
- Công nhân thao tác tại các máy phải luôn quan tâm đến kích thước vật cán tại các giá máy cán , bảo đảm theo yêu cầu thiết kế để quá trình cán được ổn định và sản phẩm có kích thước , chất lượng đúng theo yêu cầu.

- Công nhân điều chỉnh phải thường xuyên (10 ÷ 15'). Kiểm tra kích thước sản phẩm trao đổi nhân viên KCS trực tiếp theo dõi sản phẩm để kịp thời điều chỉnh, khắc phục các khuyết tật của sản phẩm.

- Khi gặp sự cố thép bật khỏi đường cán (không ăn vào lỗ hình) phải nhanh chóng khắc phục để cán hết các thoi thép đang nằm trên giá cán thô. Sau đó cần thiết mới dừng cán để sửa chữa cho chắc chắn.

- Công nhân điều chỉnh thường xuyên liên hệ với công nhân điều khiển trên đài điều khiển để xác định các thông số tốc độ (đặc biệt là các trường hợp sự cố để tìm nguyên nhân đưa biện pháp khắc phục cho phù hợp), Các trường hợp xảy ra sự cố phải chủ động phòng tránh xử lý đảm bảo an toàn tuyệt đối cho người và thiết bị, thu dọn gọn, sạch sẽ các sản phẩm về nơi tập kết.

h. Máy cắt đĩa (Máy cắt chia)

- Máy cắt đĩa ở vị trí cắt phân đoạn sản phẩm từ D10 – D32.

- Máy cắt đĩa làm việc ở chế độ tự động, nó được cài đặt chiều dài của đoạn cắt là bội số chiều dài thành phẩm đóng bó và số lần cắt đủ để cắt hết chiều dài sản phẩm cán.

- Không cắt những thanh thép bị kẹt đã dừng lại và những thanh thép nguội nhiệt độ dưới 800°C.

- Tốc độ cắt phải nhanh hơn tốc độ cán 5 ÷ 10%

i. Máy đẩy tiếp

- Máy đẩy tiếp đẩy sản phẩm lên các máng kín trên tường đứng sàn nguội khi máy cắt đĩa đã chia đoạn. Công nhân vận hành phối hợp cùng công nhân sửa chữa cơ điện, công nhân sàn nguội trong lúc giải quyết sự cố thiết bị cũng như sự cố công nghệ.

j. Sàn nguội

Thép qua máy đẩy tiếp, lên các máng ở tường đứng sàn nguội, hệ thống phanh, hệ thống đóng mở máng làm việc ở chế độ tự động, rơi thép xuống sàn làm nguội cố định, lần lượt, hệ thống thanh răng động mang thép đi với bước chuyển 50mm qua hết chiều ngang của sàn.

k. Máy cắt nguội 600T

Máy cắt nguội 600T dùng để cắt sản phẩm theo các chiều dài đã được khách hàng đặt trước.

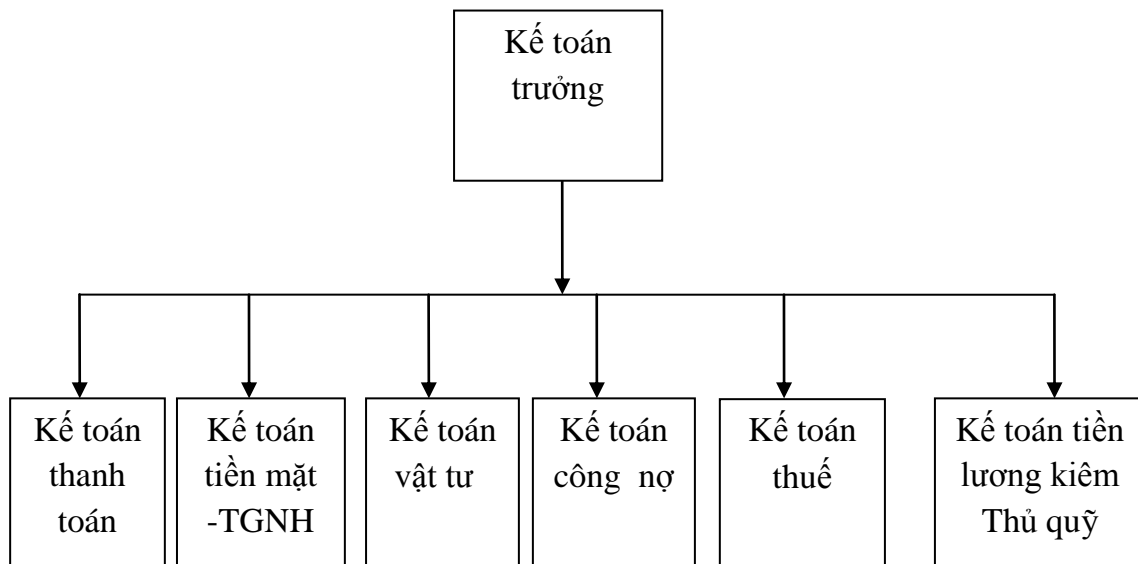
1. Đóng bó, cân nhập kho

Sau cắt nguội, thép thành phẩm được con lăn sàn nguội chuyển đến vị trí, thiết bị chuyển tới hồ gom, để đóng bó, công việc bó buộc xong sản phẩm chuyển sang cân xác định trọng lượng.

2.2 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của công ty cổ phần thép Việt Nhật

2.2.1 Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán

Sau đây là sơ đồ bộ máy kế toán tại Công ty cổ phần thép Việt Nhật



• **Nhiệm vụ từng bộ phận trong bộ máy kế toán :**

+ **Kế toán trưởng :**

Là người thực hiện việc tổ chức chỉ đạo toàn bộ công tác kế toán, thống kê của đơn vị đồng thời còn thực hiện chức năng kiểm soát các hoạt động kinh tế tài chính của đơn vị. Ngoài ra kế toán trưởng còn đảm nhiệm việc tổ chức và chỉ đạo công tác tài chính. Chiu trách nhiệm trực tiếp trước thủ trưởng đơn vị về công tác thuộc phạm vi trách nhiệm và quyền hạn duoc giao.

Trách nhiệm cụ thể của kế toán trưởng là tổ chức bộ máy kế toán thống kê, phản ánh đầy đủ, kịp thời mọi hoạt động của đơn vị, lập đầy đủ, đúng hạn báo cáo thống kê, thực hiện việc trích nộp thanh toán theo đúng chế độ, đúng quy định về kiểm kê, kiểm tra, kiểm soát, chấp hành luật pháp, đào tạo và bồi dưỡng chuyên môn... đồng thời không ngừng củng cố và hoàn thiện chế độ hạch toán kinh tế trong đơn vị.

Kế toán trưởng có quyền phân công, chỉ đạo trực tiếp tất cả nhân viên kế toán, thống kê làm việc tại đơn vị. Có quyền yêu cầu các cán bộ khác trong đơn

vị cung cấp tài liệu, thông tin cần thiết cho công tác kế toán và kiểm tra các loại báo cáo kế toán cũng như các hợp đồng phải có chữ ký của kế toán trưởng. Kế toán trưởng được quyền từ chối không thực hiện những mệnh lệnh vi phạm pháp luật đồng thời báo cáo kịp thời những hành vi vi phạm đó cho cấp trên có thẩm quyền.

+ *Kế toán thanh toán:*

Chịu trách nhiệm theo dõi các khoản công nợ với khách hàng, lập và quản lý những chứng từ như: phiếu thu, phiếu chi, các chứng từ liên quan đến công nợ với khách hàng... đồng thời hàng ngày phải phản ánh số liệu vào các sổ sách có liên quan như sổ chi tiết thanh toán với người bán, sổ chi tiết công nợ, sổ cái tài khoản 131,... Kế toán thanh toán đồng thời cũng kết hợp cùng kế toán công nợ lên các báo cáo về tiền mặt hoặc các khoản chuyển khoản của khách hàng nộp vào để có độ tin cậy về thông tin khi hạch toán, tránh việc hạch toán nhầm sang tài khoản khác, ảnh hưởng tới báo cáo của kế toán tổng hợp.

+ *Kế toán tiền mặt – TGNH:*

Có nhiệm vụ giao dịch với khách hàng, thanh toán các khoản tiền mặt, TGNH liên quan giữa ngân hàng và Công ty. Lập kế hoạch tài chính cho Công ty. Có nhiệm vụ lập và bảo quản những chứng từ như: giấy báo nợ, giấy báo có... và hàng ngày vào sổ liệu cho các sổ như sổ cái TK 111, TK 112... Kế toán tiền mặt cũng có nhiệm vụ giao dịch với ngân hàng, chịu trách nhiệm báo cáo kế toán trưởng và Giám đốc tài chính các khoản nợ, các khoản vay ngân hàng, kế toán ngân hàng sẽ giao dịch trực tiếp với ngân hàng về các khoản tín dụng.

+ *Kế toán vật tư hàng hoá :*

Có nhiệm vụ theo dõi tình hình nhập xuất tồn kho hàng hoá. Lập và quản lý những chứng từ như: phiếu xuất kho, phiếu nhập kho, thẻ kho... đồng thời hàng ngày phải phản ánh số liệu vào các sổ chi tiết tiêu thụ, sổ cái tài khoản 156, tài khoản 511... Kế toán vật tư hàng ngày sẽ vào sổ liệu dựa trên các hoá đơn chứng từ nhập hoặc xuất.

+ *Kế toán công nợ :*

Kế toán công nợ sẽ theo dõi về tình hình nợ của khách hàng và lên báo cáo. Hàng ngày, kế toán công nợ sẽ có trách nhiệm lập báo cáo về các khoản nợ, đối chiếu công nợ với khách hàng, theo dõi tài khoản 133... Kế toán công nợ cần phải đặc biệt theo dõi tới các khoản nợ đến hạn, nợ quá hạn của khách hàng để

có trách nhiệm kết hợp với phòng kinh doanh, thông báo cho phòng kinh doanh số nợ và lập bảng đối chiếu công nợ, các bảng kê tính lãi có xác nhận của phòng kế toán để tiến hành công tác đòi nợ cho công ty.

+ *Kế toán thuế* :

Kế toán thuế là người hạch toán thuế dựa trên các hoá đơn hàng ngày. Kế toán thuế sau mỗi tháng sẽ lập tờ khai thuế giá trị gia tăng để gửi lên cục thuế...Kế toán thuế theo dõi tài khoản 133, tài khoản 333...Kế toán thuế chịu trách nhiệm về việc lưu giữ các hoá đơn thuế giá trị gia tăng để lập các bảng kê chi tiết về thuế.

+ *Kế toán tiền lương kiêm thủ quỹ*:

Kế toán lương chịu trách nhiệm tổ chức tổ chức kế toán tiền lương và tập hợp chi phí kinh doanh trong kỳ. Lập và bảo quản những chứng từ như: bảng chấm công, bảng thanh toán tiền lương, bảng thanh toán BHXH, giấy báo nghỉ ốm, giấy báo làm thêm giờ... và vào sổ liệu cho một sổ sổ trên.

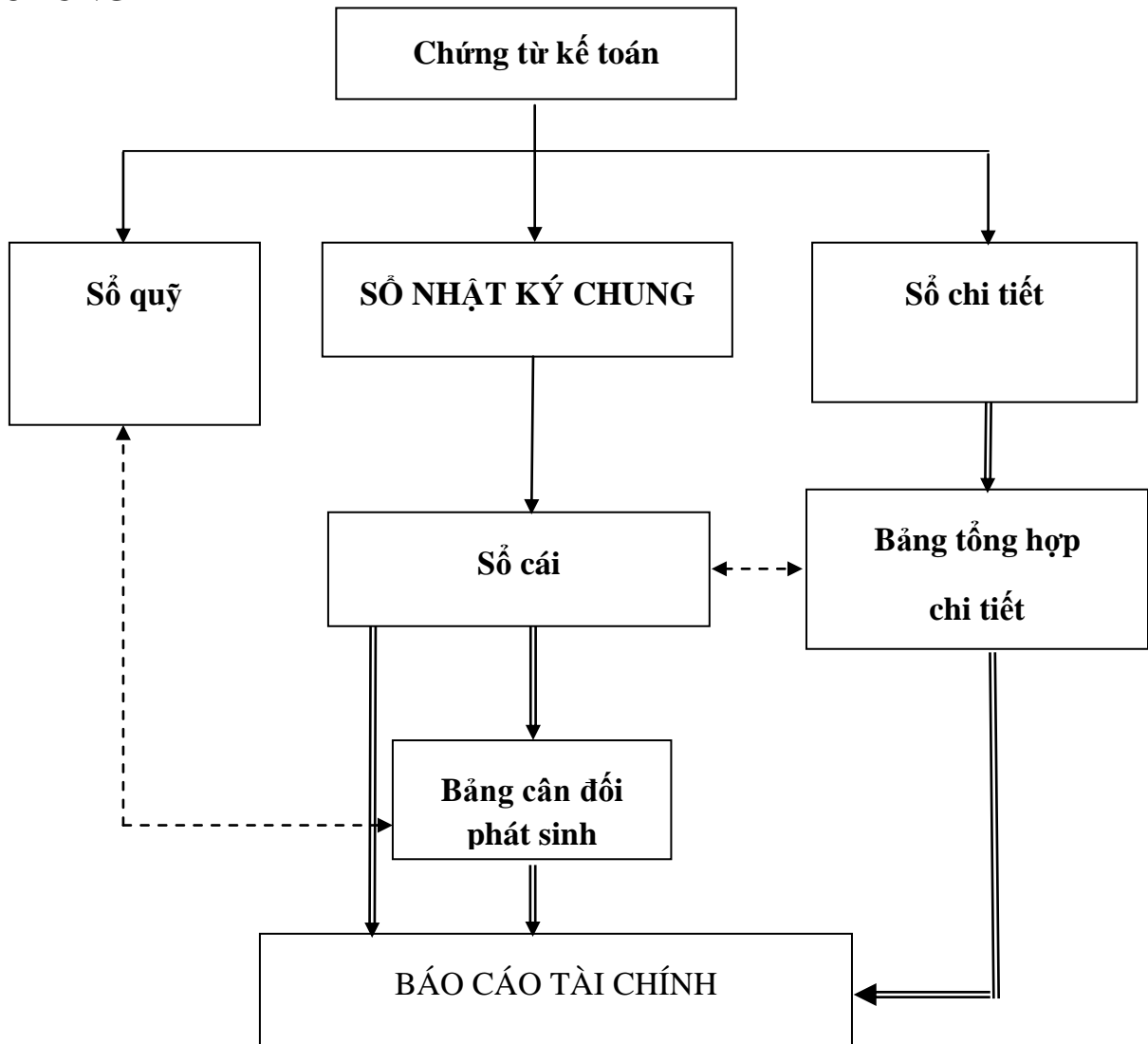
Tại Công ty kế toán lương kiêm luôn thủ quỹ nên có nhiệm vụ bảo quản và theo dõi quỹ tiền mặt của Công ty. Hàng ngày vào sổ liệu cho sổ quỹ. Có nhiệm vụ chi tiền theo lệnh của giám đốc và kế toán trưởng. Thu tiền từ những kế toán viên hoặc nhân viên bộ phận bán hàng,...

Bên cạnh đó cuối kỳ các kế toán viên cần phải so sánh, đối chiếu số liệu với các kế toán phần hành khác để xem có trùng khớp không. Sau đó phải lấy một vài số liệu của những sổ sách, chứng từ có liên quan đến phần hành của mình để vào sổ cái các tài khoản.

2.2.2 Hình thức kế toán áp dụng tại công ty

Kế toán theo hình thức nhật ký chung.

SƠ ĐỒ : TRÌNH TỰ GHI SỔ THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN NHẬT KÝ CHUNG



Ghi chú:

- > Ghi hàng ngày
- ====> Ghi cuối tháng hoặc định kỳ
- <-.-.-.-> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

2.3 Thuận lợi, khó khăn và thành tích cơ bản của công ty

Với chức năng và nhiệm vụ chính là sản xuất và kinh doanh thép xây dựng, một lĩnh vực mà ngày nay đang phát triển. Công ty có rất nhiều thuận lợi bên cạnh đó cũng gặp không ít khó khăn.

2.3.1 Thuận lợi

Trụ sở chính của công ty đóng ở nơi khá thuận lợi cho việc giao dịch và kinh doanh, trao đổi thông tin về kinh tế thị trường, điều đó giúp cho công ty chủ động lựa chọn phương án kinh doanh đáp ứng kịp thời nhu cầu của thị trường trong mọi tình huống.

Công ty có đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên môn cao, có ý thức trách nhiệm cao. Công tác tổ chức nhân viên luôn được xem xét và bố trí hợp lý phù hợp với nhu cầu hoạt động kinh doanh của công ty nên tạo ra nhiều thuận lợi để các bộ phận thực hiện tốt nhiệm vụ.

Trình độ chuyên môn nghiệp vụ của người lao động luôn được nâng cao, phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật trong sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao góp phần tăng lợi nhuận cho công ty.

Có chế độ đãi ngộ khen thưởng đối với cán bộ nhân viên và người lao động, khuyến khích được tinh thần làm việc nâng cao hiệu quả.

Thiết bị máy móc mới nhanh chóng được đưa vào sản xuất nhằm tạo điều kiện nâng cao năng suất lao động tiết kiệm nguyên vật liệu.

Đó là những thuận lợi đã thúc đẩy sự phát triển của công ty cổ phần thép Việt Nhật. Bên cạnh những thuận lợi công ty gặp không ít khó khăn.

2.3.2 Khó khăn

Công ty mới thành lập và đi vào hoạt động đúng trong thời kỳ Đảng và Nhà nước ta chủ trương đẩy mạnh sức cạnh tranh của nền kinh tế, nên công ty phải đương đầu nhiều hơn với những rủi ro trong sản xuất kinh doanh, nhất là những tác động từ các đối tác nước ngoài.

Trong các ngành nghề chính của công ty đều bị thị trường cạnh tranh gay gắt. Đặc biệt do đặc thù sản xuất của công ty thường có giá trị lớn, chu trình sản xuất kéo dài, tốc độ luân chuyển vốn chậm nên rất ảnh hưởng đến hạch toán kế toán.

2.3.3 Thành tích đạt được

Tuy được thành lập trong hoàn cảnh thị trường thép trong nước và trên thế giới biến động lớn về giá cả, sự cạnh tranh gay gắt trong ngành thép do quan hệ cung cầu mất cân đối, chỉ số giá tiêu dùng, giá nguyên liệu đầu vào không ổn định và ngày một tăng cao; thành lập tương đối muộn so với các doanh nghiệp sản xuất thép nhưng công ty đã đạt được những thành tựu khả quan.

Thương hiệu được bảo hộ độc quyền trên lãnh thổ Việt Nam và một số quốc gia Châu Á. Sản phẩm của công ty cổ phần thép Việt – Nhật đạt được nhiều huy chương, bằng khen.

- Một trong mười doanh nghiệp tiêu biểu của Thành phố Hải Phòng
- Giải thưởng Sao Vàng đất Việt
- Giải thưởng Môi trường do Bộ Tài Nguyên Môi trường trao tặng
- Cờ thi đua “***Đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua năm 2005***” do Thủ tướng chính phủ tặng.
- Chủ tịch nước cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam tặng huân chương lao động hạng 3 cho tập thể CBNV Công ty Cổ phần Thép Việt Nhật

Thép Việt Nhật tự hào là nhà cung cấp chính cho các công trình mang tầm cỡ quốc gia như cầu Thành Trì- Hà Nội, Cầu Bình- Hải Phòng, hầm đèo Hải Vân, trung tâm hội chợ triển lãm Hải Phòng, thủy điện Sơn La, khu đô thị Trung Hoà Nhân Chính... Là doanh nghiệp dẫn đầu ở Hải Phòng trong việc bảo hộ lao động và chăm lo sức khỏe cho người lao động.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh công ty luôn định hướng cải tiến thiết bị, máy móc, dây chuyền sản xuất tự động hoá cao. Đội ngũ cán bộ lãnh đạo trong công ty được đào tạo hàng năm về trình độ ngoại ngữ, tin học, quản lý nghiệp vụ đặc biệt cán bộ điều hành sản xuất luôn được đào tạo chuyên sâu về luyện kim tại trong nước và nước ngoài. Công nhân sản xuất được đào tạo chuyên sâu về tay nghề do các chuyên gia hàng đầu của ngành thép đảm nhận.

Những năm gần đây Ngành thép luôn biến động lớn do nguồn nguyên liệu sản xuất chủ yếu là nhập khẩu. Để tồn tại và phát triển đứng vững trên thị trường; Công ty luôn ý thức được việc Mở rộng thị trường, cải tiến công nghệ, áp dụng môi trường quản lý sản xuất kinh doanh tiên tiến như **ISO 9001- 2000, ISO 14001-2004, VLAS 156 ISO/IEC 17025:2005**. Chủ động nguồn vốn đầu tư cho sản xuất kinh doanh nhằm đạt được hiệu quả kinh tế cao nhất và tạo ra sản phẩm có chất lượng cao. Mặt khác thực hiện đa dạng hoá sản phẩm tạo sức mạnh thương hiệu của mình trên thị trường. Nhờ vậy từ năm 2002 đến năm 2009 tốc độ tăng trưởng của Công ty luôn luôn ổn định và hoàn thành toàn diện vượt trên mức kế hoạch.

2.4 Thực trạng về kế toán bán hàng tại công ty

2.4.1 Phương thức bán hàng

Hiện nay công ty cổ phần thép Việt Nhật tiến hành 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.

Phương thức thanh toán tiền hàng được thỏa thuận thống nhất giữa hai bên. 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 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 và 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 ký 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.

2.4.2 Công tác bán hàng tại công ty cổ phần thép Việt Nhật

Nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa tại công ty là nghiệp vụ mang lại lợi nhuận chủ yếu cho công ty. Vì vậy công tác quản lý nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa được chú trọng nhằm mục đích tổ chức hợp lý quá trình đưa hàng đến tay khách hàng với chi phí thấp nhất nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng hàng hóa nâng cao quy mô bán hàng. Thực hiện mục đích này công ty mới có khả năng thu hút được khách hàng, tạo uy tín cho công ty trên thương trường. Từ đó hoạt động kinh doanh của công ty mới đạt hiệu quả cao. Để quản lý vốn chặt chẽ, tránh tình trạng chiếm dụng vốn lâu dài, công ty đã áp dụng phương pháp tiêu thụ trực tiếp.

*Bán hàng tại kho:

Theo phương thức này thì bên khách hàng ủy quyền cho cán bộ nghiệp vụ đến nhận hàng tại kho của công ty. Phòng kinh doanh lập hóa đơn kiêm phiếu xuất kho thành 3 liên: 1 liên kế toán kho giữ và làm căn cứ để ghi thẻ kho, 1 liên

giao cho khách hàng. Khách hàng cầm hóa đơn sang phòng kế toán trả tiền (hoặc chấp nhận trả tiền).

Kế toán tiêu thụ hàng hóa căn cứ vào hóa đơn ghi vào sổ theo dõi hóa đơn bán hàng. Thủ kho kiểm tra hóa đơn và căn cứ vào hóa đơn giao cho khách. Khách hàng cầm phiếu xuất kho để vận chuyển hàng, 1 liên lưu tại kho. Định kỳ 10 ngày hoặc cuối tháng thủ kho gửi hóa đơn kiêm phiếu xuất kho lên phòng kế toán.

*Bán hàng tại công ty:

Khách hàng thường đặt tiền mua hàng trước, sau đó đến công ty nộp tiền lấy hóa đơn kiêm phiếu xuất kho và xuống kho cầm hóa đơn cho nhân viên tiếp nhận hàng của phòng kinh doanh để lấy hàng, phòng kế toán lập phiếu thu tiền. Thủ quỹ căn cứ vào hóa đơn và phiếu thu thu tiền bán hàng.

Nhân viên kế toán phải tính trị giá mua hàng của từng lô, mặt hàng, sau đó tổng hợp lại để có số tổng cộng về trị giá mua của hàng xuất kho. Công ty tính trị giá vốn hàng xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ.

2.4.3 Kế toán bán hàng tại công ty cổ phần thép Việt Nhật

Doanh thu bán hàng là giá trị sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ mà công ty đã bán, đã cung cấp cho khách hàng. Giá trị hàng bán được thỏa thuận ghi trong hợp đồng kinh tế về mua bán và cung cấp sản phẩm. Căn cứ vào hợp đồng kinh tế, yêu cầu của khách hàng đối với công ty, căn cứ vào thời hạn giao hàng đã thỏa thuận khi sản phẩm được xuất khỏi kho công ty và chuyển đến khách hàng thì số hàng này được coi là tiêu thụ và được khách hàng chấp nhận.

Công ty cổ phần thép Việt Nhật là một công ty sản xuất và kinh doanh thép vì thế doanh thu của công ty chủ yếu thu từ hoạt động bán thành phẩm và hàng hóa các mặt hàng thép. Ngoài ra công ty còn có nguồn doanh thu khác từ hoạt động như dịch vụ vận tải; lãi tiền gửi ngân hàng, tiền cho vay; lãi chênh lệch tỷ giá, lãi bán hàng trả chậm...

Việc tiêu thụ hàng hóa được diễn ra khi có một đơn vị kinh tế nào đó có nhu cầu mua hàng hóa của công ty cổ phần thép Việt Nhật và tiến hành kí kết hợp đồng mua bán với phòng kinh doanh của công ty.

Khi nhận được đơn đặt hàng của khách hàng, cán bộ phòng kinh doanh tiến hành phân tích tính khả thi của đơn đặt hàng. Việc phân tích được tiến hành trên cơ sở xác định chênh lệch giữa doanh thu từ việc thực hiện hợp đồng với

giá vốn của lô hàng xuất bán và các chi phí bỏ ra để thực hiện việc tiêu thụ lô hàng đó. Nếu nhận thấy việc tiêu thụ lô hàng là có lãi thì cán bộ phòng kinh doanh đề xuất ý kiến với trưởng phòng duyệt. Khi đề xuất được duyệt, cán bộ phòng kinh doanh tiến hành lập hợp đồng mua bán. Hợp đồng mua bán bao gồm các nội dung như khối lượng hàng mua, quy cách hàng hóa, đơn giá thỏa thuận, phương thức thanh toán.

Hiện nay các hàng hóa được nhập khẩu để tiêu thụ trên thị trường nội địa của công ty như: thép hình, thép góc,...

2.4.3.1 Trị giá hàng xuất kho tại công ty cổ phần thép Việt Nhật

Hàng tồn kho được tính theo giá gốc và giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc của hàng tồn kho bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí chế biến liên quan trực tiếp khác phát sinh để có hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Giá gốc hàng tồn kho mua ngoài bao gồm giá mua, các loại thuế kho được hoàn lại, chi phí vận chuyển bốc xếp, bảo quản trong quá trình mua hàng và các chi phí liên quan trực tiếp đến việc mua hàng tồn kho.

Giá gốc của hàng tồn kho do đơn vị tự sản xuất bao gồm: chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung cố định và chi phí sản xuất chung biến đổi phát sinh trong quá trình chuyển hóa nguyên vật liệu.

Những chi phí không được tính vào giá gốc của hàng tồn kho.

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

- Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân 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 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 kỳ sản xuất kinh doanh bình thường trừ chi phí ước tính để hoàn thành sản phẩm và chi phí ước tính cho việc tiêu thụ chính.

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

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

Trị giá vốn của thành phẩm xuất kho:

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

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

Giá xuất kho tính theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ vào cuối tháng

2.4.3.2 Nguyên tắc và thời điểm ghi nhận doanh thu

a Nguyên tắc ghi nhận doanh thu:

*Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi doanh thu được xác nhận là tương đối chắc chắn. Công ty thu được lợi ích kinh tế từ việc cung cấp dịch vụ đó sau khi dịch vụ đã hoàn thành và đã phát hành hóa đơn: doanh thu từ bán thép, doanh thu cắt thép...

*Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm:

- Tiền lãi: lãi tiền gửi, lãi cho vay, lãi chênh lệch tỷ giá...
- Thu nhập chuyển nhượng, cho thuê đất.

*Doanh thu hoạt động khác: lãi do thanh lý đổi mới trang thiết bị, máy móc, TSCĐ.

b Thời điểm ghi nhận doanh thu

- Đối với doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ thì thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm bên mua nhận hàng và hóa đơn GTGT sau đó tiến hành thanh toán và chấp nhận thanh toán.

- Đối với doanh thu từ việc cho thuê đất thì thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm kết thúc kỳ báo cáo thường là một năm.

2.4.4 Hạch toán các loại doanh thu tại công ty

2.4.4.1 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

a. Các loại doanh thu tại công ty

Doanh thu bán hàng hóa

- Doanh thu bán thép (TK 5111)
- +Doanh thu bán thép góc (TK51111)
- +Doanh thu bán thép hình (TK51112)
- +Doanh thu bán thép tấm (TK51113)
- Doanh thu bán thành phẩm (TK5112)

b. Chứng từ sử dụng

Căn cứ vào hợp đồng kinh tế, yêu cầu của khách hàng đối với công ty về việc mua bán các sản phẩm của công ty, căn cứ vào thời hạn giao hàng đã thỏa thuận, khi sản phẩm được xuất khỏi kho của công ty và chuyển tới khách hàng thì số hàng này được coi là tiêu thụ và được khách hàng chấp nhận. Căn cứ vào hợp đồng kinh tế, phòng tiêu thụ viết hóa đơn GTGT và phiếu xuất kho.

- Phiếu xuất kho, biên bản giao nhận hàng hóa.
- Hóa đơn GTGT.
- Phiếu thu.
- Giấy báo có của ngân hàng

c. Sổ sách kế toán sử dụng

- Bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra
- Nhật ký chung
- Bảng tổng hợp tài khoản 511
- Sổ cái TK511
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo tài chính

Hình thức thanh toán được thực hiện theo như hợp đồng đã ký giữa hai bên có thể là tiền mặt, ngoại tệ, chuyển khoản, bán chịu.

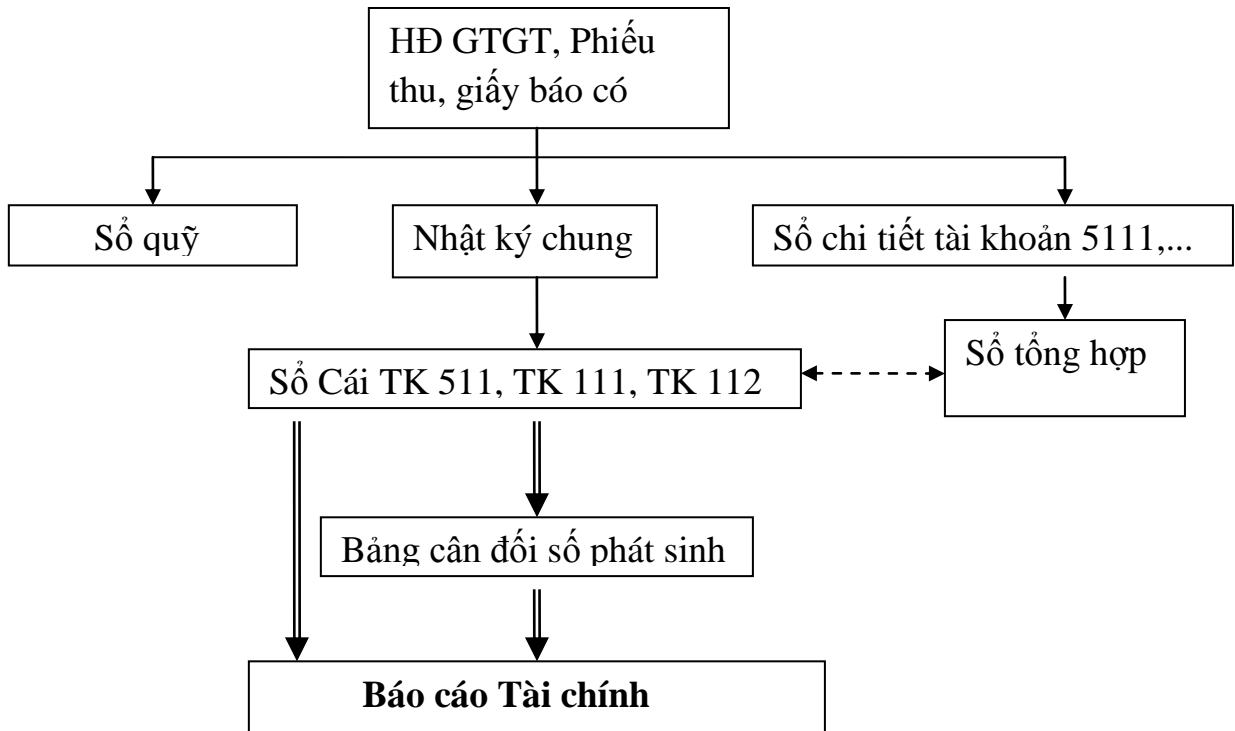
d. Phương pháp hạch toán doanh thu

Khách hàng mua hàng tại kho hay tại công ty thì phòng kinh doanh sẽ viết phiếu xuất kho cho người mua, căn cứ vào phiếu xuất kho kế toán viết hóa đơn GTGT giao cho khách hàng (liên màu đỏ). Khách hàng khi nhận được hóa đơn

có thể thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Căn cứ vào hóa đơn bán hàng kê toán vào sổ nhật ký chung, sổ cái...

Khi phát sinh nghiệp vụ liên quan đến doanh thu sau khi thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định kế toán viết hóa đơn GTGT và căn cứ vào hình thức thanh toán của khách hàng để lập chứng từ gốc liên quan: Phiếu thu nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, giấy báo có của ngân hàng nếu khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản, chứng từ chứng kế nếu khách hàng trả tiền sau. Từ các chứng từ gốc trên, hàng ngày kế toán tập hợp vào nhật ký chung, sổ cái các tài khoản liên quan, bảng kê hóa đơn chứng từ hàng hóa dịch vụ bán ra cuối tháng từ sổ cái TK511, 632, 711, 911, 421...

Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ



Ghi chú:

- Ghi hàng ngày
- ⇒ Ghi theo tháng
- ←- - - -> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Ví dụ minh họa:

VD1: HĐGTGT số 041236 (biểu số 2.1) ngày 12/12/2009 công ty xuất kho thép bán cho công ty TNHH Thành Đạt. Đơn giá chưa thuế VAT 5% là 11.600 đồng/kg. Công ty viết phiếu xuất kho (biểu số 2.2) với trị giá vốn là 640.120.000 đồng. Công ty đã thanh toán bằng chuyển khoản.

Thủ kho viết phiếu xuất kho với số lượng theo yêu cầu của khách hàng.

Từ phiếu xuất kho kế toán viết hóa đơn GTGT thành 3 liên:

- Liên 1: màu tím để lưu lại chứng từ gốc.
- Liên 2: màu đỏ giao cho khách hàng.
- Liên 3: màu xanh lưu nội bộ.

Căn cứ vào HĐ GTGT kế toán ghi sổ nhật ký chung (biểu số 2.3), Sổ Cái TK 511 (biểu 2.4), Sổ chi tiết TK 5112 (biểu 2.5), Sổ chi tiết bán hàng (biểu 2.6), Sổ cái TK333 (biểu 2.7).

Căn cứ vào phiếu xuất kho kế toán ghi sổ cái TK632 (biểu số 2.8), sổ chi phí sản xuất kinh doanh (biểu số 2.9).

Biểu số 2.1

HOÁ ĐƠN		Mẫu số: 01 GTKT-3LL			
GIÁ TRỊ GIA TĂNG		AY/2009B			
Liên 3 : Nội bộ		0041236			
<i>Ngày 12 tháng 12 năm 2009</i>					
Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần thép Việt Nhật					
Địa chỉ: Km 9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng					
Số tài khoản: 11000004642					
Điện thoại: 0313749051			MST:0200289981		
Họ tên người mua hàng: Công ty TNHH Thành Đạt					
Địa chỉ: Nam Sơn, An Dương, Hải Phòng					
Số tài khoản: 32110000456824					
Điện thoại:			MST:0200582348		
Hình thức thanh toán: chuyển khoản					
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3
01	ThépΦ10-SD295	Kg	65.000	11.600	754.000.000
Cộng tiền hàng					754.000.000
Thuế suất GTGT 5 % Tiền thuế GTGT					37.700.000
Tổng cộng tiền thanh toán					791.700.000
Số tiền viết bằng chữ: Bảy trăm chín mươi một triệu bảy trăm ngàn đồng chẵn./					
Người mua hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		Người bán hàng <i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		Thủ trưởng đơn vị <i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>	

Biểu số 2.2

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT
Km 9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

Mẫu số 02 - VT
(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày
20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 12 tháng 12 năm 2009

Số: 42

Nợ:632

Có:155

Họ và tên người giao hàng: Nguyễn Tiến Đạt

Lý do xuất hàng: Xuất bán cho công ty TNHH Thành Đạt

Xuất tại kho: Kho của công ty cổ phần thép Việt Nhật

STT	Tên hàng	Mã số	ĐV tính	Số lượng		Đơn giá	Số tiền
				Theo c.từ	Thực nhập		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	ThépΦ10-SD295	SD295	Kg	65.000		9.848	640.120.000
	Cộng						640.120.000

Bằng chữ: Sáu trăm bốn mươi triệu một trăm hai mươi nghìn đồng chẵn

Xuất, ngày 12 tháng 12 năm 2009

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng Phụ trách cung tiêu Người nhận Thủ kho

Biểu số 2.3

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
12/12/2009	PX42	12/12/2009	Xuất kho bán thép	632 155	640.120.000	640.120.000
12/12/2009	GBC	12/12/2009	Bán thép cho cty TNHH Thành Đạt	112 5111 3331	791.700.000	754.000.000 37.700.000
12/12/2009	PX43	12/12/2009	Xuất kho bán thép	632 155	34.310.432	34.310.432
12/12/2009	PT22	12/12/2009	Bán thép cho công ty Ngọc Dung thu TM	1111 5111 3331	41.334.111	39.365.820 1.968.291
12/12/2009	PX44	12/12/2009	Xuất kho bán thép	632 155	412.483.480	412.483.480
12/12/2009	HD1238	12/12/2009	Bán thép cho công ty Toàn Thắng chưa thu tiền	131 5111 3331	496.966.831	473.301.743 23.665.088
13/12/2009	PX50	13/12/2009	Xuất kho bán thép	632 155	545.854.944	545.854.944
13/12/2009	HD1244	13/12/2009	Bán thép cho Shinec chưa thu tiền	131 5111 3331	657.653.674	626.336.832 31.316.842
Cộng phát sinh tháng 12						

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

Biểu số 2.4

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng

Số hiệu: 511

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009))

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					
12/12/2009	GBC	12/12/2009	Bán thép cho cty TNHH Thành Đạt			112		754.000.000
12/12/2009	PT22	12/12/2009	Bán thép cho công ty Ngọc Dung thu TM			1111		39.365.820
12/12/2009	HD1238	12/12/2009	Bán thép cho cty Toàn Thắng chưa thu tiền			131		473.301.743
13/12/2009	HD1244	13/12/2009	Bán thép cho Shinec chưa thu tiền			131		626.336.832
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển doanh thu			911	34.606.433.913	
			Cộng phát sinh tháng				34.606.433.913	34.606.433.913
			Số dư cuối tháng 12					

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

Biểu số 2.5

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

TK 5112 Doanh thu bán thành phẩm

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
1	2	3	4	5	6	7
			Số dư 01/12/2009			
.....						
10/12/2009	HĐ041228	10/12/2009	Thép cây Φ10-SD295	131		522.270.000
10/12/2009	HĐ041229	10/12/2009	Thép cây Φ32-SD295	131		218.053.772
10/12/2009	HĐ041230	10/12/2009	Thép cây Φ10-SD295	131		456.503.040
12/12/2009	HĐ041236	12/12/2009	Thép cây Φ10-SD295	112		754.000.000
.....						
			Cộng phát sinh		21.566.829.478	21.566.829.478
			Số dư 31/12/2009			

Biểu số 2.6

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Tên hàng hóa : Thép cây Φ10-SD295

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ ghi sổ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh			Các khoản giảm trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác(521, 531, 532)
1	2	3	4		5	6	7	8	9
10/12/2009	HĐ041228	10/12/2009	Thép cây Φ10-SD295	131	45.000	11.606	522.270.000	26.113.500	
10/12/2009	HĐ041230	10/12/2009	Thép cây Φ10-SD295	131	40.256	11.340	456.503.040	22.825.152	
12/12/2009	HĐ041236	12/12/2009	Thép cây Φ10-SD295	112	65.000	11.600	754.000.000	37.700.000	
14/12/2009	HĐ041246	14/12/2009	Thép cây Φ10-SD295	131	35.124	11.600	407.438.400	20.371.920	
15/12/2009	HĐ041249	15/12/2009	Thép cây Φ10-SD295	131	30.841	11.600	357.755.600	17.887.780	
Cộng					491.910		5.677.662.680	238.883.134	

Biểu số 2.7

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Số hiệu: 333

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					(14.531.982)
12/12/2009	HĐ1236	12/12/2009	Bán thép cho cty TNHH Thành Đạt			112		37.700.000
12/12/2009	HĐ1237	12/12/2009	Bán thép cho cty Ngọc Dung thu TM			1111		1.968.291
12/12/2009	HĐ1238	12/12/2009	Bán thép cho cty Toàn Thắng chưa thu tiền			131		23.665.088
13/12/2009	HĐ1244	13/12/2009	Bán thép cho Shinec chưa thu tiền			131		31.316.842
			Cộng phát sinh tháng				2.199.976.754	2.208.270.020
			Số dư cuối tháng 12				6.238.716	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Biểu số 2.8

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					
12/12/2009	PX42	12/12/2009	Xuất kho bán thép			155	640.120.000	
12/12/2009	PX43	12/12/2009	Xuất kho bán thép			155	34.310.432	
12/12/2009	PX44	12/12/2009	Xuất kho bán thép			155	412.483.480	
13/12/2009	PX50	13/12/2009	Xuất kho bán thép			155	545.854.944	
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển giá vốn			911		26.296.873.172
			Cộng phát sinh tháng				26.296.873.172	26.296.873.172
			Số dư cuối tháng 12					

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Biểu số 2.9

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT, KINH DOANH

Tài khoản: 632- Giá vốn hàng bán.

Từ ngày 01/10/2009 đến ngày 31/12/2009

Tên sản phẩm (hàng hóa, dịch vụ): Thép Φ10-SD295

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Ghi nợ tài khoản 632			
	Số hiệu	Ngày, tháng			Tổng số tiền	Chia ra		
						6321	6323	
A	B	C	D	E	1	2	3	
.....								
10/12/2009	PXK36	10/12/2009	Phiếu xuất cho HĐ số 041228	155	425.762.022	425.762.022		
10/12/2009	PXK37	10/12/2009	Phiếu xuất cho HĐ số 041229	155	192.065.535	192.065.535		
10/12/2009	PXK38	10/12/2009	Phiếu xuất cho HĐ số 041230	155	402.271.900	402.271.900		
12/12/2009	PXK42	12/12/2009	Phiếu xuất cho HĐ số 041236	155	640.120.000	640.120.000		
.....								
Cộng						5.495.610.521	5.495.610.521	

2.4.4.2 Doanh thu hoạt động tài chính

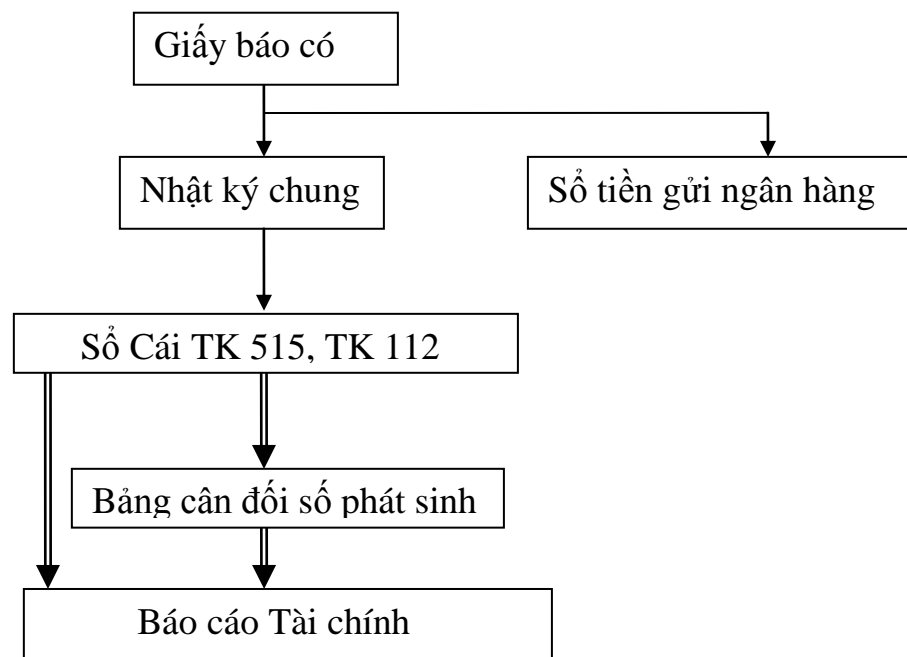
Doanh thu hoạt động tài chính của công ty cổ phần thép Việt Nhật là các khoản lãi tiền gửi từ ngân hàng, lãi thu được từ cho vay ngắn hạn, dài hạn...

Chứng từ sử dụng: giấy báo có và sổ phụ của ngân hàng

Sổ sách kế toán sử dụng

- Nhật ký chung
- Sổ cái TK 515
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo tài chính

Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán doanh thu hoạt động tài chính



Ghi chú:

- > Ghi hàng ngày
- ====> Ghi theo tháng
- ←-----> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Ví dụ minh họa:

VD2: Ngày 31/12/2009 Công ty nhận được thông báo về lãi tiền gửi do ngân hàng đầu tư phát triển Việt Nam số tiền 3.426.582 VNĐ.

Căn cứ vào giấy báo có và sổ phụ (biểu số 2.10) của ngân hàng kế toán ghi sổ nhật ký chung (biểu số 2.11), sổ cái TK515 (biểu số 2.12).

Biểu số 2.10

NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM			
SỔ PHỤ VNĐ			
<i>Ngày 31 tháng 12 năm 2009</i>			
Tài khoản: 32110000043642			
CÔNG TY CP THÉP VIỆT NHẬT			
DIỄN GIẢI	GHI NỢ	GHI CÓ	
	<i>Số dư đầu ngày</i>	635.985.000	
##LÃI NHẬP TIỀN GỬI##		3.426.582	
	<i>Tổng phát sinh ngày</i>	3.426.582	
	<i>Số dư cuối ngày</i>	639.411.582	
SỔ PHỤ		KIỂM SOÁT	

NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VN	MÃ GDV: BATCH
	MÃ KH: 133563
	SỐ GD
GIẤY BÁO CÓ	
<i>Ngày 31 tháng 12 năm 2009</i>	
Kính gửi : CÔNG TY CP THÉP VIỆT NHẬT	
Hôm nay, chúng tôi xin báo đã ghi CÓ tài khoản của quý khách hàng với nội dung sau	
Số tài khoản ghi CÓ :	32110000043642
Số tiền bằng số :	3.426.582
Số tiền bằng chữ :	[+] Ba triệu bốn trăm hai mươi sáu nghìn năm trăm tám mươi hai VNĐ.
Nội dung :	##LÃI NHẬP GỐC##

Biểu số 2.11

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....						
31/12/2009	GBC58	31/12/2009	Nhập lãi tiền gửi T12	112 515	3.426.582	3.426.582
31/12/2009	GBC62	31/12/2009	Nhập lãi tiền gửi T12	112 515	866.469	866.469
31/12/2009	GBC64	31/12/2009	Nhập lãi tiền gửi T12	112 515	34.500	34.500
.....						
			Cộng phát sinh tháng 12			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

Biểu số 2.12

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Doanh thu hoạt động tài chính

Số hiệu: 515

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					
.....								
31/12/2009	GBC58	31/12/2009	Nhập lãi tiền gửi T12			112		3.426.582
31/12/2009	GBC62	31/12/2009	Nhập lãi tiền gửi T12			112		866.469
31/12/2009	GBC64	31/12/2009	Nhập lãi tiền gửi T12			112		34.500
.....								
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính			9112	20.724.452	
			Cộng phát sinh tháng				20.724.452	20.724.452
			Số dư cuối tháng 12					

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

2.4.5 Hạch toán tập hợp các chi phí

2.4.5.1 Chi phí quản lý doanh nghiệp (642)

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

Chi phí nhân viên quản lý là các khoản tiền lương phải trả cho cán bộ quản lý. Tiền lương (hay tiền công) là số tiền thù lao phải trả cho người lao động theo số lượng và chất lượng lao động mà họ đóng góp để tái sản xuất sức lao động bù đắp hao phí lao động của họ trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Tại công ty cổ phần thép Việt Nhật trả lương cho cán bộ công nhân viên chủ yếu là trả theo cấp bậc (lương cơ bản).

$$\text{Tiền lương cơ bản} = \text{hệ số cấp bậc} * 650.000 + \text{phụ cấp}$$

Ngoài tiền lương, cán bộ công nhân viên còn được hưởng các khoản trợ cấp thuộc phúc lợi xã hội trong đó có trợ cấp BHXH mà theo ban hành các khoản này doanh nghiệp phải trích một phần vào chi phí sản xuất kinh doanh, còn một phần khấu trừ vào lương của cán bộ công nhân viên.

Cuối tháng hạch toán tiền lương căn cứ vào hệ số cấp bậc và các khoản phụ cấp lập bảng thanh toán lương cho cán bộ từng phòng công ty.

Ngoài chi phí tiền lương cho cán bộ quản lý còn có các chi phí khác như chi phí khấu hao TSCĐ.

Trong quá trình sử dụng TSCĐ bị hao mòn dần, phần giá trị hao mòn đó được chuyển vào giá trị sản phẩm, công việc, lao vụ, dịch vụ đã hoàn thành dưới hình thức trích khấu hao TSCĐ nhằm thu hồi vốn đầu tư trong một khoảng thời gian nhất định để tái sản xuất TSCĐ.

Hiện nay công ty cổ phần thép Việt Nhật tính khấu hao TSCĐ theo phương pháp khấu hao đường thẳng.

$$\text{Mức trích khấu hao hàng năm của TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Thời gian sử dụng}} = NG * \text{tỷ lệ khấu hao}$$

$$\text{Giá trị còn lại của TSCĐ} = NG \text{ TSCĐ} * \text{giá trị hao mòn lũy kế}$$

Căn cứ vào thời gian tối thiểu và tối đa sử dụng TSCĐ, công ty lập sổ tài sản. Hàng tháng kế toán căn cứ vào khấu hao (được phản ánh trên sổ tài sản) để vào sổ chi tiết TK 6424.

Về các chi phí dịch vụ mua ngoài được hạch toán vào chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: tiền điện thoại, tiền điện, nước...

Cuối tháng kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp để xác định kết quả kinh doanh.

Chứng từ sử dụng:

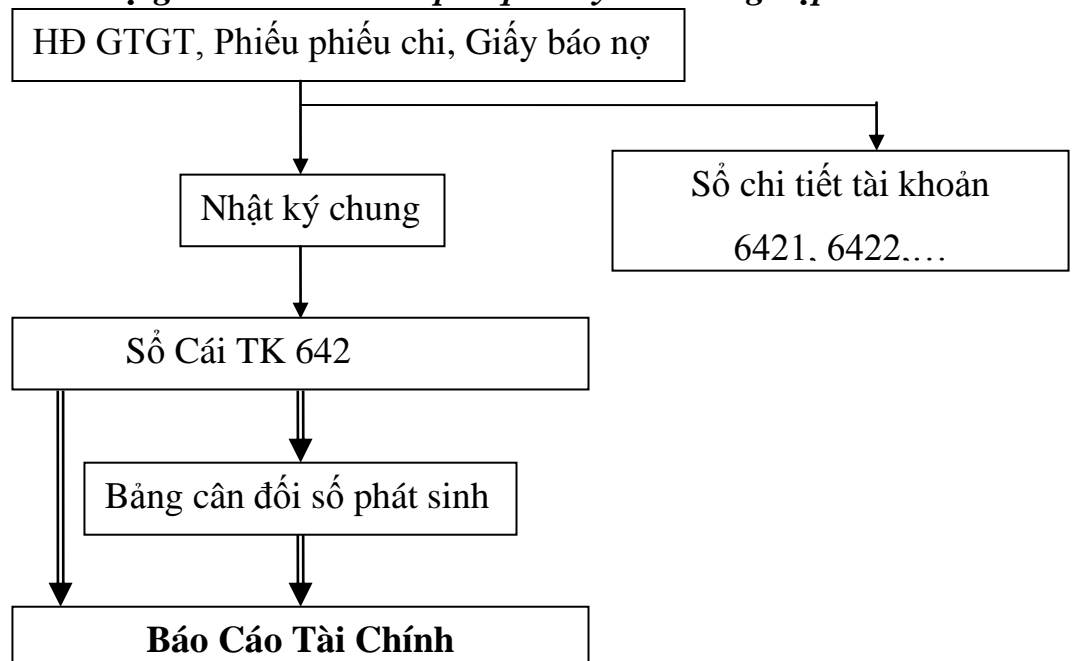
- Bảng phân bổ tiền lương
- Bảng trích khấu hao TSCĐ

....

Sổ sách kế toán sử dụng:

- Nhật ký chung
- Sổ cái TK642
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo tài chính

Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



Ghi chú:

- > Ghi hàng ngày
- ====> Ghi theo tháng
- ←-----> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Ví dụ minh họa:

VD3: Ngày 15/12/2009 thanh toán tiền cước viễn thông T11/2009 phục vụ bộ phận quản lý doanh nghiệp cho Công ty thông tin di động

Căn cứ vào HĐ số 261821(biểu số 2.13), kế toán ghi sổ nhật ký chung (biểu số 2.14), sổ cái TK 642 (biểu số 2.15).

Biểu số 2.13

HÓA ĐƠN (GTGT)	mobifone
CÔNG TY THÔNG TIN DI ĐỘNG	BILL(VAT)
TRUNG TÂM THÔNG TIN DI ĐỘNG KHU VỰC V	Liên 2: Giao cho khách hàng
VIETNAM MOBILE TELECOM SERVICE CO. CENTER V	Mẫu số: 01 GTKT-2LN-09
Địa chỉ: Số 8 Lô 28A- Đường Lê Hồng Phong – Hải Phòng	Ký hiệu: MG/2009T
Tel: 18001090 Fax: 3558869	Số : 261821
MS: 0100686209084	
Tên khách hàng(Sub name): Nguyễn Văn Bình.	
Địa chỉ(Address): 159 đường Bạch Đằng, quận Hồng Bàng, Hải Phòng.	
Số thuê bao(Sub No): 904241405	Mã khách hàng(Customer Code):
Cước từ ngày(Charging from): 01/11/2009 đến ngày(to): 30/11/2009.	

Khoản	(Item)	Số tiền(Amount)
Cước dịch vụ thông tin di động	(Mobile phone service charges)	413.992
Cộng tiền (1)	(Total)	413.992
Thuế suất GTGT 10% × (1) = Tiền thuế GTGT (2)	(Value Added Tax):	41.399
Tổng cộng tiền thanh toán (3) = (1) + (2)	(Group total):	455.391
Số tiền bằng chữ(Sum in words):		
Bốn trăm lăm mươi năm ngàn ba trăm chín mươi một đồng!		

Người nộp tiền
(Ký, ghi rõ họ tên)

Ngày 15 tháng 12 năm 2009
Nhân viên giao dịch
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu số 2.14

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....						
15/12/2009	PC24	15/12/2009	Thanh toán tiền cước viễn thông	642 1111	455.391	455.391
15/12/2009	PC25	15/12/2009	Thanh toán tiền xăng xe con đi công tác	642 1111	461.045	461.045
.....						
30/12/2009	BL012	30/12/2009	Lương trả cho bộ phận quản lý doanh nghiệp	642 334	24.250.000	24.250.000
30/12/2009	BL012	30/12/2009	Trích BHXH, BHYT, KPCĐ theo tỉ lệ quy định	642 338	4.702.500	4.702.500
.....						
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911 642	7.181.491.869	7.181.491.869
.....						
			Cộng phát sinh tháng 12			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

Biểu số 2.15

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 642

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					
15/12/2009	PC24	15/12/2009	Thanh toán tiền cước viễn thông			1111	455.391	
15/12/2009	PC25	15/12/2009	Thanh toán tiền xăng xe con đi công tác			1111	461.045	
30/12/2009	BL012	30/12/2009	Lương trả cho bộ phận QLDN			334	24.250.000	
30/12/2009	BL012	30/12/2009	Trích BHXH, BHYT, KPCĐ theo tỉ lệ quy định			338	4.702.500	
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển chi phí QLDN			911		7.181.491.869
			Cộng phát sinh tháng				7.181.491.869	7.181.491.869
			Số dư cuối tháng 12					

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

2.4.5.2 Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ trong kỳ như: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí dụng cụ bán hàng, chi phí quảng cáo...Kế toán chi phí bán hàng tiến hành như sau:

-Tính ra tiền lương và phụ cấp phải trả nhân viên bán hàng, đóng gói, vận chuyển, bảo quản, bốc dỡ sản phẩm tiêu thụ.

-Trích BHXH, BHYT, KPCĐ theo tỉ lệ quy định trên tổng số tiền lương phát sinh trong kỳ tính vào chi phí.

-Trích khấu hao TSCĐ ở bộ phận bán hàng.

-Các chi phí khác bằng tiền phát sinh trong kỳ.

Việc hạch toán chi phí bán hàng tại công ty cổ phần thép Việt Nhật được hạch toán trên TK641 và các tài khoản cấp 2.

Tiền lương của nhân viên bán hàng được tính theo lương cơ bản giống tiền lương của cán bộ quản lý.

Hàng tháng kế toán tiền lương tính lương cho bộ phận bán hàng và tiến hành trả lương căn cứ vào bảng thanh toán lương.

Kế toán tiến hành phân bổ tiền lương và BHXH cho chi phí bán hàng trên bảng phân bổ tiền lương, BHXH.

Đối với các khoản chi phí khấu hao TSCĐ kế toán phản ánh trên bảng tính và phân bổ chi phí khấu hao TSCĐ.

Các chi phí khác: chi phí đồ dùng văn phòng, dịch vụ mua ngoài, bằng tiền khác. Công ty hạch toán tương tự như chi phí dùng cho hoạt động quản lý.

Chứng từ sử dụng:

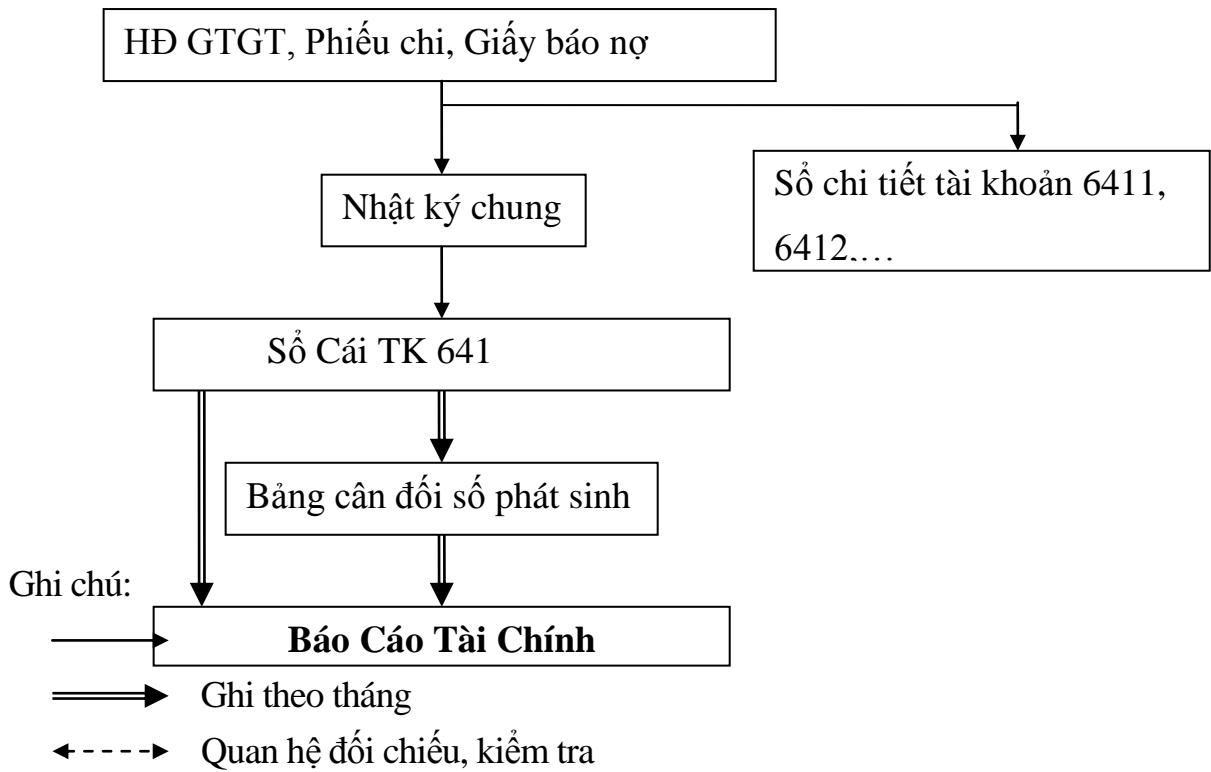
- Bảng phân bổ tiền lương
- Bảng trích khấu hao TSCĐ

....

Sổ sách kế toán sử dụng:

- Nhật ký chung
- Sổ cái TK641
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo tài chính

Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán chi phí bán hàng



Ví dụ minh họa:

VD4: Ngày 16/12/2009, thanh toán tiền điện T11/2009 phục vụ bộ phận bán hàng cho Công ty TNHH MTV Điện lực HP

Căn cứ vào HĐ GTGT(biểu số 2.16), kế toán viết phiếu chi (biểu số 2.17), ghi sổ nhật ký chung (biểu số 2.18), sổ cái TK 641 (biểu số 2.19).

Biểu số 2.16

HÓA ĐƠN TIỀN ĐIỆN GTGT

EVN

(Liên 2: Giao khách hàng)

Ký hiệu: AA/2009T

Số: 2462650

Công ty TNHH MTV điện lực HP Kỳ: 4 từ ngày 16/11 đến ngày 15/11/2009

Điện lực: Kiến An.

MST: 0200340211-005 Phiên: 4

Địa chỉ: 1282 Trần Nhân Tông

Số GCS KA008-004 Số hộ: 1.

Điện thoại: 0313211281

Tài khoản 109.20118752.015 CN TechcombankHP

Tên và địa chỉ khách hàng: Cty CP thép Việt Nhật - Km9 - Quán Toan – Hồng Bàng - HP

MSTKH: 0200289981

Mã KH: 901055225 Số C.tơ: 000401.

Chỉ số mới	Chỉ số cũ	Hệ số nhân	Điện TT	Đơn giá	Thành tiền
4820	4512	1	308		
Ngày: 17/11/2008 TUQ Giám Đốc		Trong đó:	50	600	30.000
Vũ Xuân Hòa			50	865	43.250
			50	1135	56.750
			50	1495	74.750
			100	1620	162.000
			8	1740	13.920
				Cộng	308
Thuế suất GTGT: 10%. Thuế GTGT					38.067
Tổng cộng tiền thanh toán					418.737
Số viết bằng chữ: Bốn trăm mười tám nghìn bảy trăm ba mươi bảy đồng.					

Biểu số 2.17

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km 9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng bàng, Hải Phòng

Mẫu số 02 – TT

(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày
20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 16 tháng 12 năm 2009

Số: 25/09

Nợ 641: 380.670

Nợ 133: 38.067

Có1111: 418.737

Họ tên người nhận tiền: Công ty TNHH MTV điện lực HP

Địa chỉ: số 1282 – Trần Nhân Tông – Kiến An - HP.

Lí do chi: Thanh toán tiền điện

Số tiền: 418.737

Bằng chữ: Bốn trăm mười tám ngàn bảy trăm ba mươi bảy đồng

Kèm theo: chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền:.....

Ngày 16 tháng 12 năm 2009

Giám đốc

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Người lập

(Ký, họ tên)

Thủ quỹ

(Ký, họ tên)

Người nhận tiền

(Ký, họ tên)

Biểu số 2.18

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....						
13/12/2009	PC18	13/12/2009	Thanh toán tiền nước	641 1111	650.496	650.496
15/12/2009	PC22	15/12/2009	Thanh toán tiền điện thoại	641 1111	352.241	352.241
16/12/2009	PC25	16/12/2009	Thanh toán tiền điện	641 1111	418.737	418.737
.....						
30/12/2009	BL012	30/12/2009	Lương trả cho bộ phận bán hàng	641 334	9.450.000	9.450.000
30/12/2009	BL012	30/12/2009	Trích BHXH, BHYT, KPCĐ theo tỉ lệ quy định	641 338	1.795.500	1.795.500
.....						
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển chi phí bán hàng	911 641	652.976.438	652.976.438
.....						
			Cộng phát sinh tháng 12			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

Biểu số 2.19

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng

Số hiệu: 641

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					
13/12/2009	PC18	13/12/2009	Thanh toán tiền nước			1111	650.496	
15/12/2009	PC22	15/12/2009	Thanh toán tiền điện thoại			1111	352.241	
16/12/2009	PC25	16/12/2009	Thanh toán tiền điện			1111	418.737	
30/12/2009	BL012	30/12/2009	Lương trả cho bộ phận bán hàng			334	9.450.000	
30/12/2009	BL012	30/12/2009	Trích BHXH, BHYT, KPCĐ theo tỉ lệ quy định			338	1.795.500	
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển chi phí bán hàng			911		652.976.438
			Cộng phát sinh tháng				652.976.438	652.976.438
			Số dư cuối tháng 12					

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

2.4.5.3 Chi phí hoạt động tài chính

Công ty xác định chi phí hoạt động tài chính là các khoản chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động về vốn và đầu tư trong doanh nghiệp bao gồm: chi phí liên quan đến lãi vay phải trả cho ngân hàng.

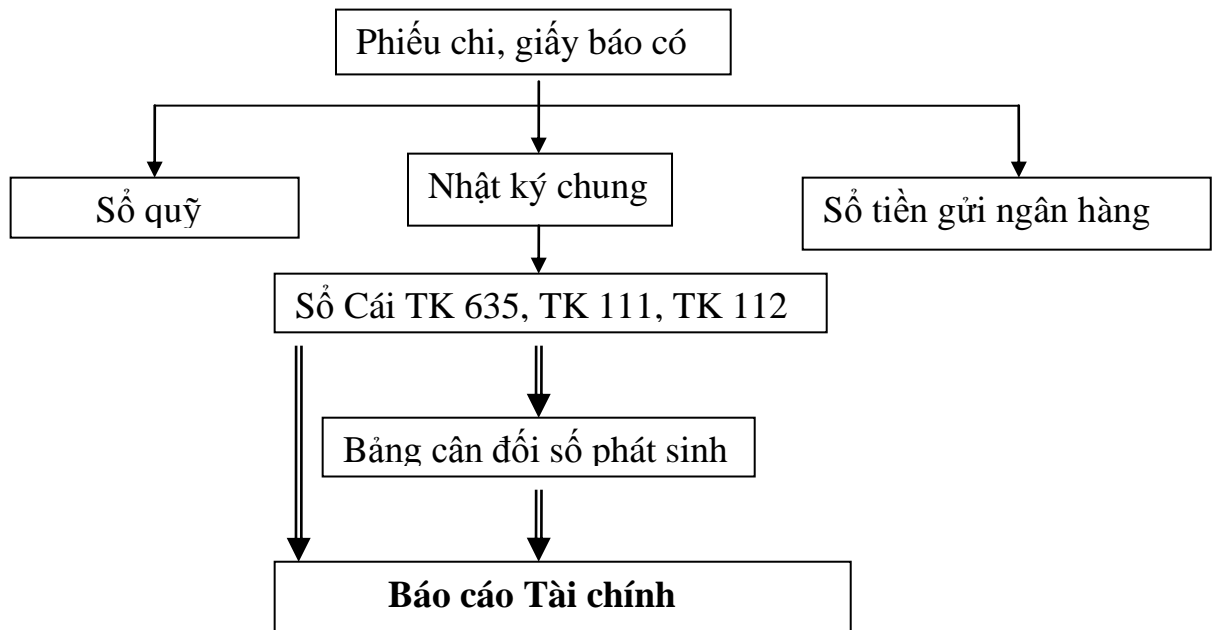
Tài khoản sử dụng: TK 635.

Chứng từ sử dụng: giấy báo nợ của ngân hàng

Sổ sách sử dụng:

- Nhật ký chung
- Sổ cái TK635
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo tài chính

Sơ đồ trình tự ghi sổ kế toán chi phí hoạt động tài chính



Ghi chú:

- > Ghi hàng ngày
- ====> Ghi theo tháng
- ←-----> Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

Ví dụ minh họa:

VD5: Ngày 30/12/2009, Công ty trả tiền lãi của số tiền vay 1 tỷ cho ông Nguyễn Hoàng Tuấn Anh.

Kế toán lập phiếu chi (biểu số 2.20), ghi sổ nhật ký chung (biểu số 2.21), sổ cái TK 635 (biểu số 2.22)

Biểu số 2.20

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km 9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng bàng, Hải Phòng

Mẫu số 02 – TT

(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày
20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 30 tháng 12 năm 2009

Số: 45/09

Nợ 635: 56.875.000

Có1111: 56.875.000

Họ tên người nhận tiền: Nguyễn Hoàng Tuấn Anh

Địa chỉ: số 30- Văn Đẩu - Kiến An - HP.

Lí do chi: Trả lãi tiền vay vốn kinh doanh

Số tiền: 56.875.000

Bằng chữ: Năm mươi sáu triệu tám trăm bảy mươi năm ngàn đồng chẵn/.

Kèm theo: chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền:.....

Ngày 30 tháng 12 năm 2009

Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập	Thủ quỹ	Người nhận tiền
<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>

Biểu số 2.21

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....						
30/12/2009	GBN	30/12/2009	Trả lãi vay ngân hàng	635 112	29.535.873	29.535.873
30/12/2009	PC44	30/12/2009	Trả lãi vốn vay 500 triệu	635 112	2.916.667	2.916.667
30/12/2009	PC45	30/12/2009	Trả lãi tiền vay vốn	635 1111	56.875.000	56.875.000
30/12/2009	GBN28	30/12/2009	Trả tiền vay cho ngân hàng đầu tư Phát triển	635 112	6.250.000	6.250.000
.....						
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính	9112 635	272.557.700	272.557.700
.....						
			Cộng phát sinh tháng 12			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

2.4.5.5 Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

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

TK 8211: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành

TK 8212: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại

Cuối kỳ kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu và chi phí để xác định kết quả lãi lỗ và xác định thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp.

Trong tháng 12 năm 2009 công ty thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi nên khoản thuế thu nhập doanh nghiệp được hạch toán:

Nợ TK 911: 55.814.797

Có TK 8211: 55.814.797

2.4.6 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 kỳ kế toán năm. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

-Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (TK9111)

-Kết quả hoạt động tài chính (TK9112)

-Kết quả hoạt động bất thường (TK9113)

Để xác định kết quả kinh doanh, kế toán sử dụng các tài khoản:

TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

TK 421: Lợi nhuận chưa phân phối

Chứng từ, sổ sách sử dụng:

-Nhật ký chung

-Các sổ cái liên quan: 511,515,632,641.....

Quá trình xác định kết quả kinh doanh hoàn thiện

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT
Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
31/12/2009		31/12/2009	Xác định thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	8211 3334	55.814.797	55.814.797
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp	911 8211	55.814.797	55.814.797
			Cộng phát sinh tháng 12			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT
Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành

Số hiệu: 8211

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					
31/12/2009		31/12/2009	Xác định thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp			3334	55.814.797	
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp			911		55.814.797
			Cộng phát sinh tháng				55.814.797	55.814.797
			Số dư cuối tháng 12					

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		Số hiệu TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					
31/12/2009		31/12/2009	K/chuyển DTBH			511		34.606.433.913
31/12/2009		31/12/2009	K/chuyển giá vốn			632	26.296.873.172	
31/12/2009		31/12/2009	K/chuyển chi phí QLDN			642	7.181.491.869	
31/12/2009		31/12/2009	K/chuyển chi phí bán hàng			641	652.976.438	
31/12/2009		31/12/2009	K/chuyển DT hũ tài chính			515		20.724.452
31/12/2009		31/12/2009	K/chuyển chi phí hũ tài chính			635	272.557.700	
31/12/2009		31/12/2009	K/chuyển thuế TNDN			8211	55.814.797	
31/12/2009		31/12/2009	K/chuyển lãi			421	167.444.389	
			Cộng phát sinh tháng				34.827.158.365	34.827.158.365
			Số dư cuối tháng 12					

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

Km9, Quốc lộ 5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng

SỔ CÁI

Năm 2009

Tên tài khoản: Lợi nhuận chưa phân phối

Số hiệu: 421

(Từ ngày 01/12/2009 đến ngày 31/12/2009)

Đơn vị tính: Đồng

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Nhật ký chung		TK đối ứng	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng		Trang	Dòng		Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12					48.691.847
31/12/2009		31/12/2009	Kết chuyển lãi			911		167.444.389
			Cộng phát sinh tháng					167.444.389
			Số dư cuối tháng 12					216.136.236

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

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

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT

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 thép Việt Nhật

- Nền kinh tế luôn vận động và phát triển mạnh mẽ. Những biến động của nền kinh tế thị trường ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của Công ty. Do đó, bên cạnh những thuận lợi Công ty phải đương đầu với không ít khó khăn do những yếu tố khách quan của thị trường và cả những yếu tố chủ quan khác tác động. Mặc dù vậy, Công ty đã năng động trong việc chuyển đổi cơ chế, mạnh dạn phát triển, đa dạng hóa sản xuất kinh doanh, ngày càng khẳng định vị trí của mình trên thị trường cũng như hàng ngũ các doanh nghiệp hiện nay.

- Công ty đã giải quyết nhiều việc làm cho toàn bộ công nhân viên đóng góp đáng kể cho Ngân sách Nhà nước và tạo thu nhập ổn định cho người lao động.

- Để đạt được thành tích như vậy là nhờ Công ty có đội ngũ cán bộ công nhân viên có năng lực, trình độ đạo đức, tác phong tốt, có thể đảm đương mọi nhiệm vụ phù hợp với khả năng của mình.

- Bên cạnh đó Công ty cũng chú trọng nâng cao trình độ công nhân, bằng việc không ngừng nâng cao bồi dưỡng các nghiệp vụ liên quan đến lĩnh vực thép, vật liệu xây dựng, điều này đã giúp cho cán bộ công nhân viên trong Công ty làm việc nhanh nhạy, phát huy được khả năng của mình.

- Để có thể tồn tại và ngày càng phát triển các doanh nghiệp phải không ngừng nghiên cứu, học hỏi và sáng tạo tìm ra cho bản thân doanh nghiệp những chiến lược kinh doanh phù hợp với nhu cầu của thị trường.

3.1.1. Ưu điểm

3.1.1.1 Về bộ máy kế toán

a. Đối với công tác kế toán

Kế toán là một trong những công cụ quan trọng nhất của doanh nghiệp. Kế toán là một bộ phận cấu thành nên hệ thống quản lý kinh tế tài chính của Công ty và là bộ phận quan trọng quyết định sự thành bại trong kinh doanh. Vì vậy, Công ty sớm nhận thấy vai trò của bộ máy kế toán trong việc giám sát, quản lý hoạt động kinh doanh:

+ Xuất phát từ đặc điểm kinh doanh và tổ chức hệ thống kinh doanh của mình, Công ty 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 khó khăn trong việc phân công lao động, chuyên môn hóa công việc, tạo điều kiện nâng cao trình độ của kế toán viên.

+ Bộ phận kế toán của Công ty đã không ngừng tìm tòi, hoàn thiện và nâng cao để đáp ứng nhu cầu kinh doanh ngày một đa dạng của Công ty. Đến nay, hệ thống kế toán của Công ty được tổ chức tương đối hoàn chỉnh, gọn nhẹ, nắm chắc chức năng của từng bộ phận mình quản lý.

+ Bộ máy kế toán được tổ chức sắp xếp tương đối phù hợp với yêu cầu công việc và khả năng trình độ của từng người. Công ty có đội ngũ nhân viên kế toán trẻ nhiệt tình, làm việc với tinh thần trách nhiệm cao.

+ Công tác kế toán đi vào nề nếp, các chi phí phát sinh không cao so với dự toán chi phí kế hoạch năm, do đó công tác kế toán không bị biến động lớn

+ Kế toán thường xuyên kiểm tra, đối chiếu các số liệu phát hiện những nghiệp vụ bất thường cần điều chỉnh lại, đảm bảo cung cấp thông tin chính xác cho việc xác định kết quả kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh.

+ Khi phòng kinh doanh tìm hiểu thị trường, các đối tác dự thảo hợp đồng mua bán, phương án kinh doanh thì kế toán cũng tham gia tính chặt chẽ của phương án kinh doanh, xác định nhu cầu vốn cần sử dụng. Bên cạnh đó, kế toán cần phải kiểm tra tính pháp lý ghi trong điều khoản.

+ Đối tác của Công ty rất nhiều. Vì vậy việc lập báo cáo tài chính một cách khoa học và chặt chẽ rất quan trọng. Với đội ngũ kế toán giỏi, tinh thông nghiệp vụ đặc biệt là kế toán trưởng có trình độ cao, am hiểu nhiều lĩnh vực đã cho ra những bản báo cáo tài chính phù hợp với mọi đối tượng.

b. Chứng từ, sổ sách kế toán áp dụng

- Các chứng từ sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với yêu cầu kinh tế và tính pháp lý của nghiệp vụ. Các chứng từ sử dụng theo đúng mẫu 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. Tổ chức luân chuyển chứng từ hợp lý.

- Công ty áp dụng hệ thống tài khoản theo quy định của Bộ tài chính về việc áp dụng chế độ chuẩn mực kế toán mới thống nhất trên cả nước. Đồng thời trong quá trình hạch toán Công ty phản ánh một cách chi tiết, cụ thể phù hợp với yêu cầu quản lý của Công ty.

- Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung rất phù hợp với công ty kinh doanh thương mại. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh được đơn giản nhưng cũng đồng thời đảm bảo độ chính xác.

- Sổ sách Công ty áp dụng để ghi chép số liệu của quá trình hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là hợp lý, vừa đảm bảo tính chính xác, khoa học đồng thời vừa đảm tính đơn giản, dễ dàng cho việc kiểm tra, đối chiếu khi cần.

3.1.1.2. Về bộ máy quản lý

Cơ chế thị trường thay đổi cũng là lúc Công ty gặp nhiều khó khăn về vốn, thị trường tiêu thụ nhưng với sự sáng suốt của Ban Quản trị, Công ty đã năng động trong việc chuyển đổi cơ chế, mạnh dạn phát triển, đa dạng hóa mặt hàng kinh doanh, tìm kiếm bạn hàng mới... với sự nỗ lực đó Công ty đã nhanh chóng khẳng định vị trí của mình trên thị trường, góp phần phát triển kinh tế đất nước.

3.1.2. Những hạn chế trong quá trình hoạt động của công ty

Bên cạnh những ưu điểm, kế toán còn tồn tại những mặt hạn chế chưa phù hợp với chế độ chung cần được hoàn thiện:

- Về luân chuyển chứng từ: chứng từ kế toán rất quan trọng đối với công tác quản lý tài chính nói chung và công tác tập hợp chi phí nói riêng, việc lập biểu xuất kho ở công ty chưa kịp thời nhanh gọn, luân chuyển chứng từ còn chậm, không đảm bảo đúng thời hạn quy định. Hơn nữa, việc tập hợp, luân chuyển chứng từ do không có quy định cụ thể về thời gian nộp chứng từ của các bộ phận nên tình trạng chứng từ bị chậm trễ trong quá trình đưa đến phòng tài vụ để xử lý dẫn đến kỳ sau mới giải quyết được gây nên tình trạng quá tải công việc khi chứng từ cùng về một lúc.

- Chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hóa, thành phẩm: Trong quá trình tiêu thụ, chiến lược kinh doanh đóng một vai trò hết sức quan trọng. Nó sẽ tạo ra sức hấp dẫn rất lớn lôi cuốn khách hàng là muốn tiêu dùng những sản phẩm có thương hiệu tốt trên thị trường và được hưởng nhiều ưu đãi. Chính vì vậy, việc không áp dụng những ưu đãi về chiết khấu thanh toán cho những khách hàng

thanh toán mua hàng, thanh toán sớm so với thời gian ghi trên hợp đồng và chiết khấu thương mại cho những khách hàng mua với số lượng lớn sẽ làm giảm số lượng khách hàng không nhỏ trong tiêu thụ hàng hóa, thành phẩm của công ty, dẫn đến làm giảm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Không có chính sách khuyến mãi khách hàng sẽ chậm thanh toán làm cho đồng vốn không được quay vòng nhanh.

- Về việc lập dự phòng nợ phải thu khó đòi: Đối với công ty chủ yếu là bán hàng theo phương thức bán chậm trả mà không lập dự phòng phải thu khó đòi sẽ dẫn đến tình trạng là đến thời điểm các khoản nợ này được liệt vào các khoản nợ phải được xử lý thì Công ty sẽ mất đi một khoản vốn kinh doanh đột ngột mà do không lập dự phòng nên sẽ không có gì để bù đắp vào khoản vốn bị mất ấy, từ đó sẽ dẫn đến tình trạng Công ty bị thiếu hụt vốn kinh doanh. Đây là một điều không tốt đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào đặc biệt là doanh nghiệp có kinh doanh thương mại nơi mà nguồn vốn kinh doanh nắm giữ một vai trò vô cùng quan trọng.

- Hiện nay internet là một công cụ liên kết nhanh và tìm kiếm rất hiệu quả nhưng công ty vẫn chưa có mạng máy tính nội bộ. Vì vậy, bất cứ khi nào giám đốc hoặc các bộ phận khác cần các thông tin từ phòng kế toán, đều phải đến phòng kế toán để lấy số liệu. Việc này gây mất thời gian cho người cần thông tin, làm ảnh hưởng đến tiến độ công việc chung.

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 CP thép Việt Nhật

3.2.1 Yêu cầu của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một khâu quan trọng trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó có thể đánh giá được thực trạng phát triển, những ưu điểm và những hạn chế còn tồn tại trong kinh doanh. Do đó việc hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ngày càng phải được chú trọng. Để hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cần đảm bảo các yêu cầu sau:

- Nắm vững chức năng, nhiệm vụ của công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng. Vì vậy,

cần hoàn thiện bộ máy kế toán và công tác hạch toán để góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Việc hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh không chỉ ở trên mặt lý thuyết mà phải phù hợp và nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Hoàn thiện công tác kế toán phải bám sát vào thực tế và trình độ quản lý của doanh nghiệp, các thông tin kế toán phải xác thực, phù hợp với đặc thù hoạt động và ngành nghề kinh doanh.

3.2.2 Nguyên tắc của việc hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Để đáp ứng yêu cầu quản lý về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng cao thì việc hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở Công ty Cổ phần thép Việt Nhật phải dựa trên những nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải tuân thủ hệ thống kế toán, chế độ kế toán do Nhà nước ban hành nhưng không cứng nhắc mà linh hoạt. Để đáp ứng nhu cầu về quản lý đồng bộ hoạt động kinh tế tài chính của các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong nước, Nhà nước ta đã xây dựng và ban hành hệ thống kế toán và chế độ và kế toán. Đây là những văn bản pháp quy có tính bắt buộc. Bởi vậy khi hoàn thiện không vi phạm chế độ kế toán. Mặc dù vậy doanh nghiệp cũng cần có sự linh hoạt trong việc vận dụng chế độ kế toán để phù hợp với đặc điểm tình hình kinh doanh của công ty. Nếu doanh nghiệp thấy không phù hợp thì có kiến nghị sửa đổi, bổ sung trong khuôn khổ nhất định và có sự cho phép của cấp có thẩm quyền.

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của Công ty. Mỗi công ty có những đặc điểm khác nhau về tổ chức sản xuất kinh doanh, loại hình kinh doanh và trình độ yêu cầu quản lý. Do vậy việc vận dụng hệ thống, chế độ, thể lệ tài chính kế toán trong doanh nghiệp phải hợp lý, sáng tạo, phù hợp với đặc điểm riêng của doanh nghiệp.

- Hoàn thiện trên cơ sở đáp ứng yêu cầu về thông tin phải nhanh chóng, kịp thời, chính xác phù hợp với yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, giúp cho người quản lý nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh, từ đó có quyết định đúng đắn nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh toàn doanh nghiệp.

- Hoàn thiện trên cơ sở tiết kiệm chi phí: Doanh nghiệp hoạt động với mục đích chủ yếu là lợi nhuận, lợi nhuận càng cao chứng tỏ doanh nghiệp làm ăn càng có hiệu quả, hoạt động kinh doanh phát triển. Do đó, không thể tách rời hoạt động của doanh nghiệp với mục đích hạch toán kinh tế.

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

Khi Việt Nam chuyển sang nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phải quan tâm nhiều hơn về sản phẩm và hoạt động sản xuất kinh doanh của họ. Do vậy, các doanh nghiệp rất cần các thông tin chính xác, đầy đủ, kịp thời về tình hình tiêu thụ lẫn lỗ thực tế của doanh nghiệp. Từ đó doanh nghiệp sẽ đưa ra các biện pháp để giải quyết, khắc phục các vấn đề nảy sinh trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Những thông tin này có thể lấy từ nhiều nguồn khác nhau nên phải có sự thu thập và chọn lọc thông tin. Thu thập thông tin từ phòng kế toán là việc mà doanh nghiệp vẫn luôn được thực hiện do vậy kế toán là một công cụ quản lý rất quan trọng không thể bỏ qua.

Đối với doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh thu và xác định kết quả là khâu cuối cùng kết thúc quá trình kinh doanh của doanh nghiệp nên đóng vai trò quan trọng. Thực trạng kế toán nói chung, kế toán doanh thu xác định kết quả nói riêng tại các doanh nghiệp Việt Nam hầu hết chưa thực hiện đầy đủ nhiệm vụ của mình. Thực tế, công tác kế toán còn thụ động, chỉ dừng ở mức độ ghi chép, cung cấp thông tin mà chưa có sự tá động tích cực. Xác định đúng doanh thu và kết quả kinh doanh của công ty sẽ cho biết doanh nghiệp đó hoạt động ra sao, có hiệu quả hay không. Đồng thời là cơ sở để cho các cán bộ lãnh đạo điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh để tăng doanh thu hạ chi phí, mặt khác xác định được mục tiêu chiến lược phát triển, phương hướng hoạt động của công ty trong tương lai. Do vậy hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả có một ý nghĩa rất quan trọng.

3.2.4 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 CP thép Việt Nhật

Qua quá trình thực tập tại công ty, trên cơ sở tìm hiểu, nắm vững tình hình thực tế cũng như những vấn đề lí luận đã được học, em nhận thấy trong công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh của công ty còn có những hạn chế mà nếu khắc phục được thì phần hành kế toán này của công ty sẽ

được hoàn thiện hơn. Em xin đưa ra một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán tại công ty như sau:

3.2.4.1 Hoàn thiện về việc luân chuyển chứng từ tại Công ty CP thép Việt Nhật

Thao tác trong quá trình luân chuyển chứng từ tại công ty từ kho hay chi nhánh sang phòng tài vụ để xử lý chứng từ chậm trễ gây rất nhiều khó khăn và ảnh hưởng tới việc tính giá thành thành phẩm, dồn ứ công việc sang tháng sau làm ảnh hưởng không tốt cho công tác kế toán và khiến nhân viên phải vất vả trong công việc. Vì vậy công ty cần có những biện pháp quy định về định ngày luân chuyển chứng từ trong tháng để việc tập hợp chứng từ được thực hiện một cách đầy đủ, kịp thời. Chẳng hạn, có thể quy định đến ngày nhất định các phòng ban, kho... phải tập hợp và gửi toàn bộ chứng từ phát sinh trong tháng về phòng kế toán để kế toán xử lý các chứng từ đó một cách cập nhật nhất.

3.2.4.2. Hoàn thiện về chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hóa, thành phẩm tại Công ty Cổ phần thép Việt Nhật

Như đã trình bày rõ tác dụng của các chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hóa, thành phẩm. Để thu hút được nhiều khách hàng mới mà vẫn giữ được khách hàng lớn lâu năm, để tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, công ty nên có chính sách khuyến khích người mua hàng với số lượng lớn bằng cách áp dụng chính sách chiết khấu thương mại hoặc giảm giá hàng bán.

- **Chiết khấu thương mại:** Là khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ 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 có thể áp dụng chiết khấu thương mại trong một số trường hợp sau:

- Đối với khách hàng thường xuyên ký kết hợp đồng có giá trị lớn với công ty, công ty có thể: giảm giá hợp đồng theo tỉ lệ phần trăm nào đó trên tổng trị giá hợp đồng.

- Đối với khách hàng lần đầu có mối quan hệ mua bán với công ty nhưng mua hàng với khối lượng lớn, công ty có thể áp dụng tỷ lệ chiết khấu cao hơn nhằm khuyến khích khách hàng có mối quan hệ thường xuyên hơn và thu hút các khách hàng có mối quan hệ mua bán với mình, tạo lợi thế cạnh tranh với doanh nghiệp khác kinh doanh cùng một mặt hàng.

Để hạch toán chiết khấu thương mại công ty sử dụng TK521 – Chiết khấu thương mại. Khi hạch toán phải đảm bảo: chỉ hạch toán vào tài khoản này những khoản chiết khấu thương mại mà người mua được hưởng. Trong trường hợp người mua hàng nhiều lần mới đạt mức chiết khấu thì khoản chiết khấu này được ghi giảm trừ vào giá bán trên hóa đơn lần cuối cùng. Trường hợp khách hàng không trực tiếp mua hàng hoặc khi số tiền chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hóa đơn bán hàng lần cuối cùng thì phải chi tiền chiết khấu thương mại cho người mua.

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

Phương pháp hạch toán như sau:

-Phản ánh số chiết khấu thương mại thực tế phát sinh trong kỳ, kế toán ghi:

Nợ TK 521

Nợ TK 3331

Có TK 111, 112

Có TK 131

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

Nợ TK 511

Có TK 521

Chiết khấu thanh toán là số tiền giảm trừ cho người mua do người mua thanh toán tiền hàng trước thời hạn quy định trong hợp đồng hoặc trong cam kết. Số tiền chiết khấu này được hạch toán vào TK 635 – chi phí hoạt động tài chính.

- Phương pháp kế toán TK 532 – Giảm giá hàng bán.

Khi phát sinh nghiệp vụ giảm giá hàng bán, kế toán phản ánh:

Nợ TK 532

Nợ TK 3331

Có TK 111, 112,131

Cuối kỳ hạch toán kết chuyển giảm giá hàng bán để điều chỉnh giảm doanh thu.

Nợ TK 511

Có TK 532

Với các biện pháp khuyến mãi này công ty có thể không những giữ được các khách hàng truyền thống mà còn taeng được khối lượng khách hàng mới trong tương lai vì có sự ưu đãi của công ty trong việc bán hàng và thanh toán, giúp thúc đẩy quá trình tiêu thụ, tăng thêm năng lực cạnh tranh trên thị trường.

3.2.4.3 Hoàn thiện về việc lập dự phòng phải thu khó đòi tại Công ty Cổ phần thép Việt Nhật

Đối tượng và điều kiện lập dự phòng phải thu khó đòi:

Là các khoản nợ phải thu đảm bảo các điều kiện sau:

- Khoản nợ phải có chứng từ gốc, có đối chiếu xác nhận của khách nợ về số tiền còn nợ, bao gồm: Hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ, bản thanh lý hợp đồng, cam kết nợ, đối chiếu công nợ và các chứng từ khác. Các khoản không đủ căn cứ xác định là nợ phải thu theo quy định này phải xử lý như một khoản tổn thất.
- Có đủ căn cứ xác định là khoản nợ phải thu khó đòi:
 - + Nợ phải thu đã quá hạn thanh toán ghi trên hợp đồng kinh tế, các khế ước vay nợ hoặc các cam kết nợ khác.
 - + Nợ phải thu chưa đến thời hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế (các công ty, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, tổ chức tín dụng ...) đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết.

Những khoản nợ quá hạn từ 3 năm trở lên coi như nợ không có khả năng thu hồi và được xử lý theo quy định tại điểm 3.4 của Thông tư.

Phương pháp lập dự phòng:

Doanh nghiệp phải dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra hoặc tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ và tiến hành lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, kèm theo các chứng cứ chứng minh các khoản nợ khó đòi nói trên. Trong đó:

- 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 3 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.
- 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 các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử hoặc đang thi hành án, ... thì doanh nghiệp dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.

- Sau khi lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, doanh nghiệp tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng các khoản nợ vào bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán vào chi phí quản lý của doanh nghiệp.

Xử lý khoản dự phòng:

- Khi các khoản nợ phải thu được xác định khó đòi, doanh nghiệp phải trích lập dự phòng theo các quy định nêu trên; nếu số dự phòng phải trích lập bằng số dư dự phòng nợ phải thu khó, thì doanh nghiệp không phải trích lập;
- Nếu số dự phòng phải trích lập cao hơn số dư khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, thì doanh nghiệp phải trích thêm vào chi phí quản lý doanh nghiệp phần chênh lệch;
- Nếu số dự phòng phải trích lập thấp hơn số dư khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, thì doanh nghiệp phải hoàn nhập phần chênh lệch vào thu nhập khác.

Xử lý tài chính đối với nợ không có khả năng thu hồi:

Tồn thất thực tế của từng khoản nợ không thu hồi được khoản chênh lệch giữa nợ phải thu ghi trên sổ kế toán và số tiền đã thu hồi được (do người gây ra thiệt hại đền bù, do phát mại tài sản của đơn vị nợ hoặc người nợ, do được chia tài sản theo quyết định của tòa án hoặc các cơ quan có thẩm quyền khác).

Giá trị tồn thất thực tế của khoản nợ không có khả năng thu hồi, doanh nghiệp sử dụng nguồn dự phòng nợ phải thu khó đòi, quỹ dự phòng tài chính (nếu có) để bù đắp, phần chênh lệch thiếu hạch toán vào chi phí quản lý của doanh nghiệp.

Các khoản nợ phải thu sau khi đã có quyết định xử lý, doanh nghiệp phải theo dõi riêng trên sổ kế toán và ngoại bảng cân đối kế toán trong thời hạn tối thiểu là 5 năm và tiếp tục có các biện pháp để thu hồi nợ. Nếu thu hồi được nợ thì số tiền thu hồi sau khi trừ các chi phí có liên quan đến việc thu hồi nợ, doanh nghiệp hạch toán vào thu nhập khác.

Sau khi tính toán được khoản trích lập dự phòng, kế toán định khoản các nghiệp vụ phát sinh liên quan như sau:

1, Cuối kỳ kế toán năm, kế toán xác định số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập, kế toán Chi nhánh tiến hành ghi:

Nợ TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

2, Nếu dự phòng nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ kế toán này nhỏ hơn số dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích lập ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết, thì số chênh lệch được hoàn nhập ghi giảm chi phí, Kế toán ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 642: Chi phí QLDN (chi tiết hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi)

3, Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được thì được phép xóa nợ, việc xóa nợ phải thu khó đòi phải theo chính sách tài chính hiện hành. Căn cứ vào quyết định xóa nợ về các khoản nợ phải thu khó đòi ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 131: Phải thu của khách hàng

Có TK 138: Phải thu khác

Đồng thời ghi bên Nợ TK 004 - Nợ khó đòi đã xử lý

4, Đối với những khoản nợ phải thu khó đòi đã được xử lý xóa nợ, nếu sau đó thu hồi lại được nợ, kế toán căn cứ vào giá trị thực tế của khoản nợ đã thu hồi được, ghi:

Nợ TK 111, 112, ...

Có TK 711: Thu nhập khác

Đồng thời ghi vào bên Có TK 004 - Nợ khó đòi đã xử lý

Ví dụ cụ thể:

Theo như Sổ chi tiết công nợ của Công ty, Công ty Đăng Khoa có một khoản nợ phát sinh từ tháng 04/2009 do mua hàng thép phế liệu. Trên hợp đồng kinh tế đối với công ty Đăng Khoa thì khoản nợ này phải được thanh toán trong vòng 60 ngày kể từ ngày nhận hàng tức là thời hạn thanh toán là tháng 06/2009 nhưng trên thực tế thì đến tháng 12/2009 doanh nghiệp này vẫn chưa thanh toán hết nợ. Mặt khác, theo Báo cáo công nợ thì hiện tại doanh nghiệp này đang được đánh giá là khả năng thanh toán thấp do đang trong giai đoạn kinh doanh khó khăn và không tiếp tục mua hàng của Công ty nữa. Vì vậy, kế toán có thể tiến hành trích lập dự phòng phải thu khó đòi đối với công ty Đăng Khoa như sau:

Do khoản nợ tính đến 12/2009 là 6 tháng nên kế toán được phép trích 30% khoản nợ 655.167.246 VNĐ. Như vậy khoản dự phòng cho năm 2009 của công ty Đăng Khoa sẽ bằng:

$$655.167.246 * 30\% = 196.550.174 VNĐ$$

Kế toán sẽ định khoản là:

Nợ TK 642: 196.550.174.

Có TK 139: 196.550.174.

3.2.4.4. Hoàn thiện về việc xây dựng mạng máy tính nội bộ tại Công ty Cổ phần thép Việt Nhật

Từ khi thành lập cho đến nay công ty cổ phần thép Việt Nhật luôn chú trọng đào tạo và nâng cao trình độ chuyên môn, trang bị thêm phương tiện hỗ trợ cho các cán bộ công nhân viên phòng kế toán. Tuy nhiên, hệ thống máy tính của phòng kế toán chưa được nối với các phòng ban khác cũng như phòng Giám đốc.

Bởi vậy, công ty nên xem xét việc lắp đặt mạng máy tính nội bộ trong công ty. Việc làm này sẽ khiến nhân viên trong phòng kế toán làm việc hiệu quả hơn, có trách nhiệm và tinh thần làm việc cao hơn. Điều này giúp nâng cao tính chính xác, đầy đủ và kịp thời của thông tin kế toán. Đồng thời giúp cho Ban giám đốc công ty luôn nắm bắt được tình hình tài chính của công ty.

KẾT LUẬN

Hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một vấn đề vừa mang tính lý luận, vừa mang tính thực tế cao. Trong công tác quản lý kinh tế, đặc biệt là trong điều kiện phát triển không ngừng của nền kinh tế thị trường hiện nay thì thông tin kế toán giữ vai trò hết sức quan trọng, quyết định đến sự thành công hay thất bại của một doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh. Do vậy để kế toán phát triển được vai trò này thì việc thực hiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một điều tất yếu. Trên góc độ cán bộ kế toán, em nghĩ rằng cần phải nhận thức đầy đủ về lý luận và thực tế mặc dù sự vận dụng lý luận và thực tế có thể biểu hiện dưới nhiều hình thức khác nhau. Trong quá trình thực tập tốt nghiệp, với sự chỉ đạo tận tình của giáo viên hướng dẫn: Thạc sĩ Vũ Hùng Quyết và các cô chú phòng kế toán Công ty Cổ phần thép Việt Nhật đã giúp em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp với 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 thép Việt Nhật.

Những đóng góp cụ thể của khóa luận:

- *Trình bày những lý luận chung về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh trong doanh nghiệp.*
- *Trình bày thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.*
- *Trình bày những ưu, nhược điểm và một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.*

Do kinh nghiệm thực tế còn hạn chế nên khóa luận không tránh khỏi những sai sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của thầy cô để bài khóa luận của em được hoàn thành tốt hơn.

Cuối cùng em xin gửi tới thầy giáo hướng dẫn- Thạc sĩ Vũ Hùng Quyết lời cảm ơn sâu sắc.

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP	3
<i>1.1. Một vài nét về doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh.</i>	3
<i>1.1.1. Về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong doanh nghiệp.</i>	3
<i>1.1.1.1. Khái niệm</i>	3
<i>1.1.1.2. Các loại doanh thu và phương pháp xác định doanh thu.</i>	3
<i>1.1.1.3. Các yếu tố làm giảm doanh thu của doanh nghiệp.</i>	5
<i>1.1.2. Chi phí liên quan tới tiêu thụ hàng hoá.</i>	6
<i>1.1.2.1. Khái niệm</i>	6
<i>1.1.2.2. Các loại chi phí</i>	6
<i>1.1.3. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.</i>	7
<i>1.1.4. Ý nghĩa, tác dụng của việc xác định kết quả kinh doanh.</i>	7
<i>1.2. Vai trò và nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh.</i>	8
<i>1.2.1. Vai trò của kế toán bán hàng.</i>	8
<i>1.2.2. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng.</i>	8
<i>1.3. Tổ chức hạch toán kế toán doanh thu bán hàng tại các doanh nghiệp.</i>	9
<i>1.3.1. Kế toán hạch toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu</i>	9
<i>1.3.1.2. Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu</i>	10
<i>1.3.1.3. Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng và các khoản giảm trừ.</i>	11
<i>1.4. Kế toán chi phí tại các doanh nghiệp.</i>	17
<i>1.4.1. Phương pháp xác định trị giá vốn hàng bán và kế toán giá vốn hàng bán</i>	17
<i>1.4.1.1. Phương pháp tính trị giá vốn hàng bán</i>	17
<i>1.4.1.2. Phương pháp kế toán giá vốn hàng bán</i>	18
<i>1.4.2. Kế toán chi phí bán hàng</i>	19
<i>1.4.3. Chi phí quản lý doanh nghiệp</i>	20
<i>1.5. Kế toán xác định kết quả bán hàng</i>	23
<i>1.5.1. Kết quả bán hàng</i>	23
<i>1.5.2. Nội dung, yêu cầu xác định kết quả bán hàng</i>	23
<i>1.5.2.1. Phương pháp kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.</i>	24
<i>1.5.2.2. Phương pháp kế toán xác định kết quả bán hàng</i>	24
<i>1.6. Hệ thống sổ kế toán và hình thức kế toán sử dụng tại các doanh nghiệp.</i>	26
<i>1.6.1. Hình thức kế toán Nhật ký chung:</i>	26
<i>1.6.2. Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái</i>	27

1.6.3 Hình thức kế toán Nhật ký - Chứng từ	27
1.6.4. Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ	27
1.6.5. Hình thức kế toán trên máy vi tính.....	28
1.6.5.1. Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên máy vi tính	28
1.6.5.2 Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính.....	28
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT	30
2.1 Đặc điểm tình hình chung của công ty cổ phần thép Việt Nhật	30
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của công ty cổ phần thép Việt Nhật....	30
2.1.1.1 Tên, quy mô và địa chỉ của công ty cổ phần thép Việt Nhật.....	30
2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển	30
2.1.2 Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty	31
2.1.3 Đặc điểm kinh doanh và tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty	35
2.1.3.1 Sơ đồ quy trình công nghệ sản xuất thép thanh của Nhà máy cán thép Việt Nhật.....	35
2.2 Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán của công ty cổ phần thép Việt Nhật.....	38
2.2.1 Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán	38
2.2.2 Hình thức kế toán áp dụng tại công ty	40
2.3 Thuận lợi, khó khăn và thành tích cơ bản của công ty	41
2.3.1 Thuận lợi	42
2.3.2 Khó khăn	42
2.3.3 Thành tích đạt được	42
2.4 Thực trạng về kế toán bán hàng tại công ty	44
2.4.1 Phương thức bán hàng	44
2.4.2 Công tác bán hàng tại công ty cổ phần thép Việt Nhật	44
2.4.3 Kế toán bán hàng tại công ty cổ phần thép Việt Nhật	45
2.4.3.1 Trị giá hàng xuất kho tại công ty cổ phần thép Việt Nhật	46
2.4.3.2 Nguyên tắc và thời điểm ghi nhận doanh thu	47
2.4.4 Hạch toán các loại doanh thu tại công ty	48
2.4.4.1 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	48
2.4.4.2 Doanh thu hoạt động tài chính	60
2.4.5 Hạch toán tập hợp các chi phí	64
2.4.5.1 Chi phí quản lý doanh nghiệp (642)	64
2.4.5.2 Chi phí bán hàng.....	69
2.4.5.3 Chi phí hoạt động tài chính.....	75
2.4.5.5 Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.....	78

2.4.6 Xác định kết quả kinh doanh.....	78
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT.....	82
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 thép Việt Nhật.....	82
3.1.1. Ưu điểm.....	82
3.1.1.1 Về bộ máy kế toán.....	82
3.1.1.2. Về bộ máy quản lý	84
3.1.2. Những hạn chế trong quá trình hoạt động của công ty	84
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 CP thép Việt Nhật	85
3.2.1 Yêu cầu của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	85
3.2.2 Nguyên tắc của việc hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	86
3.2.3.Sự cần thiết phải hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	87
3.2.4 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 CP thép Việt Nhật	87
3.2.4.1 Hoàn thiện về việc luân chuyển chứng từ tại Công ty CP thép Việt Nhật	88
3.2.4.2. Hoàn thiện về chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hóa, thành phẩm tại Công ty Cổ phần thép Việt Nhật.....	88
3.2.4.3 Hoàn thiện về việc lập dự phòng phải thu khó đòi tại Công ty Cổ phần thép Việt Nhật	90
3.2.4.4. Hoàn thiện về việc xây dựng mạng máy tính nội bộ tại Công ty Cổ phần thép Việt Nhật	93
KẾT LUẬN	94