

LỜI NÓI ĐẦU.

Trong những năm gần đây, cùng với sự đổi mới cơ chế quản lý kinh tế, các doanh nghiệp ở nước ta đã đi vào thực hiện hạch toán độc lập đảm bảo nguyên tắc tự trang trải và có lãi. Chính điều này các doanh nghiệp phải từng bước nâng cao công tác quản lý, tăng cường hạch toán kinh tế nội bộ, thực hiện triệt để công tác tiết kiệm trong sản xuất kinh doanh.

Do đó vấn đề chi phí, doanh thu và kết quả kinh doanh là thường xuyên được đặt ra đối với tất cả các đơn vị kinh tế trong nền kinh tế quốc dân.

Nếu như trước đây, trong cơ chế quản lý kinh tế kế hoạch hóa tập trung, tổ chức hạch toán chi phí, doanh thu và kết quả ở các đơn vị kinh tế được Nhà nước "lo" cho hầu như toàn bộ: kinh doanh có lãi thì đơn vị được hưởng còn thua lỗ thì Nhà nước chịu. Nhưng sang cơ chế quản lý kinh tế mới "cơ chế vận hành nền kinh tế hàng hoá nhiều thành phần theo định hướng XHCN là cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước bằng pháp luật, kế hoạch, chính sách và các công cụ quản lý khác" thì việc tổ chức kế toán chi phí, doanh thu và kết quả sản xuất kinh doanh trở nên vô cùng quan trọng. Vì trong cơ chế quản lý đó, các đơn vị kinh tế có quyền tự chủ trong sản xuất kinh doanh, quan hệ bình đẳng, cạnh tranh hợp pháp, hợp tác và liên doanh tự nguyện: Thị trường có vai trò hướng dẫn các đơn vị kinh tế, lựa chọn lĩnh vực hoạt động và phản ánh tổ chức sản xuất kinh doanh có hiệu quả hay không hiệu quả.

Đơn vị kinh tế nào tổ chức tốt các nghiệp vụ về chi phí đã bỏ ra, xác định đúng đắn doanh thu và kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là có ý nghĩa kinh tế to lớn, giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp có những quyết định đúng đắn trong kinh doanh để đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất với chi phí thấp nhất. Ngược lại, nếu công ty nào không xác định và không làm tốt ba chỉ tiêu này sẽ dẫn đến tình trạng gặp nhiều khó khăn trong hoạt động kinh doanh của mình, cuối cùng dễ lâm vào tình trạng "phá sản". Trên thực tế nền kinh tế quốc dân đã và đang cho thấy rõ điều đó.

Nhận thức được tầm quan trọng của vấn đề trên nên em đã chọn đề tài là: "Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc".

NỘI DUNG KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP BAO GỒM:

Chương 1: Lý luận chung về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Chương 2: Thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc.

Chương 3: Một số biện pháp hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc.

Với kiến thức, kinh nghiệm và sự hiểu biết về Công ty còn hạn chế nên chắc chắn bài viết của em không tránh khỏi thiếu sót. Vì vậy em mong nhận được sự góp ý, trao đổi kiến thức của các thầy cô giáo và các anh chị kế toán của Công ty nhằm giúp khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH.

1.1. Tổng quan về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

1.1.1 Khái niệm doanh thu.

1.1.1.1. Khái niệm

Mỗi một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển đặc biệt trong thời điểm hiện nay khi mà đất nước ta đang trong giai đoạn phát triển nền kinh tế thị trường xã hội chủ nghĩa với sự cạnh tranh khốc liệt cả trong và ngoài nước thì các doanh nghiệp phải tiêu thụ được sản phẩm hàng hóa cả sản xuất ra và mua vào để kinh doanh. Khi tiêu thụ được sản phẩm thì sẽ tạo ra những khoản doanh thu và lợi nhuận, từ đó cho thấy sự phát triển của mỗi doanh nghiệp. Quá trình hạch toán doanh thu diễn ra sau khi tiêu thụ được sản phẩm hàng hóa.

Để hiểu được thế nào là doanh thu và phương pháp hạch toán doanh thu thì trước hết chúng ta phải hiểu được những thuật ngữ dung trong quá trình hạch toán doanh thu.

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

❖ Giá trị lợi tức kinh tế: là giá trị của các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp sản xuất kinh doanh tiêu thụ được trong kỳ.

❖ Giá trị của doanh thu được xác định thông qua giá trị của hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp tiêu thụ được trong kỳ.

❖ Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý (là giá trị tài sản có thể trao 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) của các tài khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ (-) các

khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

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

❖ Giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ cho người mua do hàng kém phẩm chất, sai quy cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

❖ Giá trị hàng bán bị trả lại: là giá trị khối lượng hàng bán đã xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán.

❖ Chiết khấu thanh toán: là khoản tiền người bán giảm trừ cho người mua do người mua thanh toán tiền mua hàng trước thời hạn theo hợp đồng.

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

❖ Giá trị hợp lý: Là giá trị tài sản có thể trao 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 hoạt động tài chính: dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia, khoản lãi về chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh và doanh thu các hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

Doanh thu được ghi nhận trong quá trình bán hàng và cung cấp dịch vụ:

✓ Bán hàng là bán các sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán các hàng hóa mua vào.

✓ Cung cấp dịch vụ là thực hiện công việc không mang hình thái vật chất đã thỏa thuận theo hợp đồng trong một hoặc nhiều kỳ kế toán.

Trên đây là một số thuật ngữ được dùng trong quá trình hạch toán ghi nhận doanh thu của các doanh nghiệp để góp phần giúp mọi người có thể hiểu rõ hơn về doanh thu và quá trình hạch toán doanh thu.

1.1.1.2. Phân loại doanh thu

Doanh thu được tạo ra từ nhiều nguồn khác nhau từ đó mà có rất nhiều loại doanh thu và nhiều cách phân loại doanh thu. Doanh thu được phân loại dựa

trên nhiều tiêu chí khác nhau và tùy theo điều kiện cụ thể phù hợp. Mỗi cách phân chia doanh thu lại có một ưu điểm riêng phù hợp với điều kiện cụ thể của mỗi doanh nghiệp.

Doanh thu có thể phân loại theo cách sau đây:

❖ Doanh thu xuất khẩu và hàng nội địa.

Doanh thu hàng xuất khẩu: là giá trị các khoản lợi tức kinh tế mà doanh nghiệp thu được từ việc xuất khẩu sản phẩm, hàng hóa ra thị trường nước ngoài hay vào các khu chế xuất, khu công nghiệp cho các dự án đầu tư nước ngoài.

Doanh thu hàng nội địa: là giá trị các khoản lợi tức kinh tế mà doanh nghiệp thu được từ việc bán hàng và cung cấp dịch vụ cho các đơn vị, tổ chức, cá nhân trong nước.

Việc phân chia hàng hóa theo hàng xuất khẩu và hàng nội địa giúp cho các doanh nghiệp thấy được ưu thế của mình là bán hàng trong nước hay nước ngoài. Việc phân chia này giúp cho các doanh nghiệp có các chiến lược phát triển, tăng tiêu thụ hàng hóa trong nước hoặc tăng cường xuất khẩu hàng hóa đến những khu vực tiềm năng.

❖ Doanh thu ngoại tệ và nội tệ.

Doanh thu ngoại tệ: là giá trị các khoản lợi tức kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán dưới hình thái quy đổi ra ngoại tệ.

Doanh thu nội tệ: là giá trị các khoản lợi tức kinh tế mà doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán dưới hình thái quy đổi ra Việt Nam đồng.

Việc phân chia doanh thu theo loại tiền thu về giúp cho doanh nghiệp có thể hạch toán rõ ràng các khoản tăng (giảm) doanh thu doanh thu đạt được từ các khoản doanh thu ngoại tệ.

Việc phân chia doanh thu theo loại tiền thu về cũng gần giống như việc phân chia doanh thu hàng xuất khẩu và hàng nội địa bởi các khoản doanh thu ngoại tệ chủ yếu phát sinh từ việc xuất khẩu hàng hóa.

❖ Doanh thu theo mặt hàng kinh doanh:

Phân chia theo mặt hàng kinh doanh là hình thức phân loại được các doanh nghiệp sử dụng chủ yếu để phân loại doanh thu của doanh nghiệp mình. Tùy theo các loại mặt hàng kinh doanh mà các doanh nghiệp phân chia doanh thu của mình thành các loại tương ứng. Có thể phân loại doanh thu theo hình thức sau đây:

Doanh thu bán hàng hóa: là giá trị các khoản lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp dịch vụ cho các đơn vị.

Doanh thu cung cấp dịch vụ: là giá trị các khoản lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp dịch vụ cho các đơn vị.

Việc phân chia doanh thu theo mặt hàng kinh doanh giúp cho các doanh nghiệp thấy được các mặt hàng kinh doanh nào có doanh thu lớn đem lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp, từ đó có các chiến lược phát triển thích hợp đối với các mặt hàng đó để doanh nghiệp ngày càng phát triển.

❖ **Doanh thu theo kênh bán hàng:**

Việc phân loại doanh thu theo kênh bán hàng có thể giúp cho các doanh nghiệp thấy được mặt hàng kinh doanh nào đem lại nhiều doanh thu cho doanh nghiệp để từ đó có những biện pháp thích hợp để tăng doanh thu tại các nơi đó và rút kinh nghiệm để tăng doanh thu cho các nơi tiêu thụ khác.

Mỗi một cách phân loại doanh thu có những ưu điểm khác nhau, các doanh nghiệp khi phân loại doanh thu có thể kết hợp nhiều cách phân loại khác nhau để đáp ứng được nhu cầu quản lý, từ đó đưa ra các chiến lược phù hợp với doanh nghiệp mình.

1.1.2. Khái niệm chi phí.

1.1.2.1. Khái niệm

Chi phí nói chung là sự hao phí thể hiện bằng tiền trong quá trình kinh doanh với mong muốn mang về một sản phẩm dịch vụ hoàn thành hoặc một kết quả kinh doanh nhất định. Chi phí phát sinh trong các hoạt động sản xuất, thương mại, dịch vụ nhằm đến việc đạt được mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp: doanh thu và lợi nhuận. Tuy nhiên, chi phí được phân loại dựa trên

nhiều góc nhìn khác nhau và sự phân loại chi phí như vậy không nằm ngoài mục đích phục vụ nhu cầu quản trị doanh nghiệp.

1.1.2.2. Phân loại chi phí

Đặc điểm kinh doanh ngành thương mại – dịch vụ cho ta thấy chi phí phát sinh đa dạng và phức tạp. Chi phí kinh doanh các ngành thương mại dịch vụ bao gồm: trị giá vốn hàng hóa tiêu thụ, chi phí lưu thông hàng hóa, những khoản chi phí phát sinh liên quan đến việc đầu tư vốn ra ngoài như liên doanh, liên kết, mua cổ phiếu và các khoản thuế phải nộp.

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

❖ *Chi phí bán hàng*: là toàn bộ chi phí liên quan đến việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp bao gồm: chi phí bảo quản đóng gói, vận chuyển, chi phí chào hàng, giới thiệu quảng cáo, chi phí hoa hồng đại lý, chi phí bảo hàng, chi phí nhân viên bán hàng, chi phí dụng cụ, đồ dùng, khấu hao tài sản cố định phục vụ bán hàng, chi phí mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

❖ *Chi phí quản lý doanh nghiệp*: là các chi phí có liên quan chung tới toàn bộ hoạt động quản lý kinh doanh điều hành chung của doanh nghiệp bao gồm: các chi phí về tiền lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn của nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao tài sản cố định phục vụ quản lý văn phòng, tiền thuê đất, thuế môn bài, khoản lập dự phòng phải thu khó đòi, dịch vụ mua ngoài và chi phí bằng tiền khác.

❖ *Chi phí hoạt động tài chính*:

Chi phí tài chính phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp như chi phí lãi vay và những chi phí liên quan đến

hoạt động cho các bên khác sử dụng tài sản sinh lợi tức, tiền bản quyền...

Những chi phí này phát sinh dưới dạng tiền và các khoản tương đương tiền.

Nội dung chi phí hoạt động tài chính bao gồm:

- Các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính.
- Chi phí cho vay và đi vay vốn.
- Chi phí góp vốn liên doanh.
- Khoản nhập và hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán và đầu tư khác.
- Khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ.

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

Nội dung của chi phí khác phát sinh bao gồm:

- Chi phí thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và giá trị còn lại của tài sản cố định thanh lý, nhượng bán (nếu có).
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế.
- Bị phạt thuế, truy nộp thuế.
- Các khoản chi phí do kế toán bị nhầm, hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán.
- Các khoản chi phí khác.

❖ *Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp*:

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

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

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

- Phương pháp tính thuế thu nhập doanh nghiệp:

Thuế TNDN phải nộp = TN chịu thuế x thuế suất thuế TNDN.

1.1.3. Khái niệm kết quả kinh doanh.

Trong điều kiện ngày nay, để tồn tại và phát triển mọi doanh nghiệp đều phải quan tâm đến tính hiệu quả. Hiệu quả được thể hiện tập trung nhất ở lợi nhuận mà doanh nghiệp đạt được trong một kỳ kinh doanh hoặc trong một kỳ kế toán. Lợi nhuận được coi là đòn bẩy kinh tế quan trọng đồng thời còn là một nhân tố cơ bản để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Việc thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận là điều kiện quan trọng đảm bảo cho tình hình tài chính của doanh nghiệp được vững chắc. Bởi vì lợi nhuận tác động đến hoạt động của doanh nghiệp, nó có ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán, khả năng chi trả, khả năng tái tạo nguồn vốn kinh doanh. Lợi nhuận còn là nguồn tích lũy cơ bản để doanh nghiệp bổ xung vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Vì vậy, xác định kết quả kinh doanh là nhiệm vụ quan trọng mà kế toán cần hạch toán từng kỳ hoạt động. Dựa vào đó nhà quản lý cần nhìn nhận, đánh giá thực tế tình hình của doanh nghiệp mình để có những biện pháp, hoạch định nhằm phát triển doanh nghiệp cũng như có những chính sách phù hợp về lương, nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên.

Thực chất kết quả kinh doanh được hiểu là kết quả tài chính cuối cùng của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với toàn bộ chi phí hoạt động đã thực hiện được biểu hiện dưới chỉ tiêu lỗ hay lãi. Hay nói cách khác kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là chỉ tiêu được xác định bằng cách lấy tổng thu từ các hoạt động mà doanh nghiệp tiến hành trong kỳ trừ (-) đi tổng chi phí liên quan đến hoạt động đó.

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

1.2.1. Ý nghĩa:

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp đều tìm mọi biện pháp giảm chi phí thấp nhất để sản xuất ra sản phẩm chất lượng cao, đạt lợi

nhuận cao. Hơn thế nữa, nền kinh tế thị trường với chính sách mở cửa, giao lưu kinh tế, thực hiện đa phương hóa trong kinh tế đối ngoại đã tạo ra những bước chuyển đổi.

Do đó khó khăn tồn tại không chỉ đối với người làm quản lý, mà kể toán với tư cách là công cụ quản lý kinh tế phải giúp cho việc quản lý chặt chẽ tiền, hàng, tài sản, cung cấp thông tin về tình hình tài chính giúp doanh nghiệp kiểm soát hoạt động kinh doanh của mình.

Kể toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò quan trọng phản ánh và giám sát tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, giúp cho nhà quản lý thấy được kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong từng kỳ, qua đó có những biện pháp hoạch định cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian tới đạt hiệu quả cao.

1.2.2. Nhiệm vụ của công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh.

Việc ghi chép phản ánh đúng các khoản chi phí, doanh thu rất quan trọng. Bởi vậy nếu không phản ánh đúng, đủ các khoản chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh sẽ rất khó khăn cho nhà quản trị trong việc quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh. Hơn nữa việc phản ánh các khoản chi phí còn ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp, nó có thể làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp, mà kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp còn thể hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước. Vì vậy, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh còn thể hiện đầy đủ nghĩa vụ để cung cấp thông tin kịp thời và chính xác cho người quản lý trong ngoài đơn vị đưa ra được các quyết định hữu hiệu. Do đó kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh cần phải:

- Phản ánh kịp thời, chính xác các khoản chi phí phát sinh trong kỳ và hạch toán chi tiết từng nội dung chi phí theo quyết định phù hợp với yêu cầu quản lý.

- Phản ánh kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, thu nhập, các khoản làm giảm doanh thu phát sinh trong kỳ và việc ghi nhận này phải tuân thủ nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí.

- Cuối kỳ kết chuyển các khoản doanh thu và chi phí hợp lý vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh và các khoản phải nộp Nhà nước. Đảm bảo cung cấp thông tin về kết quả hoạt động kinh doanh cho nhà quản trị đầy đủ, kịp thời và chính xác.

1.3. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu hoạt động tài chính và thu nhập khác.

1.3.1. Nguyên tắc hạch toán doanh thu.

1.3.1.1. Xác định doanh thu.

Doanh thu được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được.

Doanh thu phát sinh từ giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ (-) các khoản chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

Đối với các khoản tiền hoặc tương đương tiền không được nhận ngay thì doanh thu được xác định bằng cách quy đổi giá trị danh nghĩa của các khoản sẽ thu được trong tương lai về giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỷ lệ lãi suất hiện hành. Giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu có thể nhỏ hơn giá trị danh nghĩa sẽ thu được trong tương lai.

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

Khi hàng hóa hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hóa hoặc dịch vụ khác không tương tự thì việc trao đổi đó được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu. Trường hợp này doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hóa

hoặc dịch vụ nhận về, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm. Khi không xác định được giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ nhận về thì doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hóa hoặc dịch vụ đem trao đổi, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm.

1.3.1.2. Điều kiện ghi nhận doanh thu.

Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh cơ bản là toàn bộ số tiền thu được do bán sản phẩm, hàng hóa và việc cung cấp dịch vụ cho khách hàng (không bao gồm thuế GTGT) sau khi đã trừ đi các khoản chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán, giá trị hàng bán bị trả lại (nếu có chứng từ hợp lệ và được khách hàng thanh toán không phân biệt đã thu được tiền hay chưa). Tuy nhiên, không phải bất kỳ khi nào bán hàng hóa hay cung cấp dịch vụ mà số tiền thu được đó cũng được ghi nhận là doanh thu của đơn vị. Nó chỉ được ghi nhận là doanh thu khi thỏa mãn các điều kiện dưới đây:

❖ Đối với doanh thu bán hàng.

Doanh thu bán hàng chỉ được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn 5 điều kiện sau:

- Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp cho người mua, có nghĩa là khi đã chuyển giao rồi nếu xảy ra các hiện tượng như bị mất, bị hỏng thì sự thiệt hại này các đơn vị mua hàng phải chịu, doanh nghiệp không phải chịu bất kỳ một tổn thất nào.

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

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

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

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

❖ Doanh thu cung cấp dịch vụ.

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

- Doanh thu có được tương đối chắc chắn.
- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó.
- Xác định được phân công việc đã hoàn thành vào ngày lập bảng cân đối kế toán.
- Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

Việc ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ chỉ thực hiện khi các doanh nghiệp đã cung cấp dịch vụ và dịch vụ này được bên giao dịch mua dịch vụ chấp thuận. Giá trị của dịch vụ được bên nhận dịch vụ chấp nhận thanh toán. Khoản thu từ việc cung cấp dịch vụ này tại thời điểm cung cấp dịch vụ là chắc chắn có thể thu được do sự chấp nhận của bên nhận dịch vụ.

Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ thực hiện trong nhiều kỳ kế toán thì việc xác định doanh thu của dịch vụ trong từng kỳ thường được thực hiện theo phương pháp tỷ lệ hoàn thành. Theo phương pháp này, doanh thu được ghi nhận trong kỳ kế toán được xác định theo tỷ lệ phần công việc đã hoàn thành.

Doanh thu cung cấp dịch vụ chỉ được ghi nhận khi đảm bảo là doanh nghiệp nhận được lợi ích kinh tế từ giao dịch. Khi không thể thu hồi được khoản doanh thu đã ghi nhận thì phải hạch toán vào chi phí mà không được ghi giảm doanh thu. Khi không chắc chắn thu hồi được một khoản mà trước đó đã ghi vào doanh thu (Nợ phải thu khó đòi) thì phải lập dự phòng nợ phải thu khó đòi mà không ghi giảm doanh thu. Khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được thì được bù đắp bằng nguồn dự phòng nợ phải thu khó đòi.

❖ Doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức lợi nhuận được chia.

Doanh thu phát sinh từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia của doanh nghiệp được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời hai (2) điều kiện sau:

- Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó;
- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

Doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận trên cơ sở:

- Tiền lãi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ.
- Tiền bản quyền được ghi nhận trên cơ sở dồn tích phù hợp với hợp đồng.
- Cổ tức và lợi nhuận được chia được ghi nhận khi cổ đông được quyền nhận cổ tức hoặc các bên tham gia góp vốn được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

☞ Trên đây là một số những quy định chung khi ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Do đó những khoản thu nào không thỏa mãn những điều kiện nêu trên không thể được ghi vào doanh thu trong kỳ của các doanh nghiệp.

1.3.1.3. Một số nguyên tắc khi hạch toán doanh thu

- Khi hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phải tuân thủ theo một số nguyên tắc nhất định để đảm bảo các khoản doanh thu được ghi nhận đúng và hợp lý.

- Doanh thu và chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế phát sinh phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp và phải theo năm tài chính.

- Doanh thu chỉ được hạch toán khi khối lượng các sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ được xác định là tiêu thụ trong kỳ.

- Doanh thu bán hàng (kể cả bán hàng nội bộ) phải được theo dõi cụ thể và riêng biệt theo từng loại hình kinh doanh. Trong từng loại doanh thu lại được chi tiết theo từng loại sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ ... nhằm phục vụ cho việc

xác định đầy đủ, chính xác kết quả kinh doanh trong kỳ theo yêu cầu quản lý tài chính và lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Giá trị của khoản doanh thu được ghi nhận thực hiện theo nguyên tắc sau:

+ Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, doanh thu được ghi nhận là giá bán chưa có thuế GTGT.

+ Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, hoặc chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu là tổng giá thanh toán.

+ Đối với những sản phẩm hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế TTDB hoặc thuế xuất khẩu thì doanh thu là tổng giá thanh toán.

+ Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư hàng hoá thì 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.

+ Đối với hàng hóa nhận đại lý, ký gửi theo phương thức bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu phần hoa hồng được hưởng.

+ Trường hợp bán hàng theo phương pháp trả chậm trả góp thì doanh thu được ghi nhận theo giá bán trả tiền ngay, còn phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm được ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính.

+ Những sản phẩm, hàng hóa được xác định là tiêu thụ nhưng vì một lý do nào đó như quy cách, chất lượng sản phẩm ... người mua từ chối thanh toán, gửi trả lại hoặc yêu cầu giảm giá và được doanh nghiệp chấp thuận, hoặc người mua hàng với số lượng lớn được chiết khấu thương mại thì các khoản giảm trừ này phải được hạch toán riêng biệt.

+ Căn cứ vào nội dung khối lượng sản phẩm, hàng hóa dịch vụ ... đã tiêu thụ để hạch toán vào các tài khoản có liên quan. Các khoản giảm trừ doanh thu được tính trừ vào doanh thu ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần làm căn cứ xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

+ Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hóa đơn bán hàng và thu tiền bán hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng cho người mua thì trị số hàng

này không được coi là tiêu thụ và không được ghi nhận doanh thu mà chỉ được hạch toán vào bên có của tài khoản 131 “ phải thu của khách hàng ” về khoản tiền đã thu của khách hàng. Khi thực hiện giao hàng cho người mua mới được ghi nhận doanh thu.

+ Đối với những trường hợp cho thuê tài sản có nhận trước tiền cho thuê nhiều kỳ kế toán thì doanh thu cung cấp dịch vụ ghi nhận của kỳ kế toán là số tiền cho thuê xác định trên cơ sở lấy toàn bộ tổng số tiền thu được chia cho số kỳ kế toán thuê tài sản.

+ Đối với doanh nghiệp thực hiện nhiệm vụ cung cấp sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ theo yêu cầu của nhà nước, được nhà nước trợ cấp giá theo quy định thì doanh thu trợ cấp giá là số tiền nhà nước chính thức thông báo, hoặc thực tế trợ cấp trợ giá.

+ Cuối kỳ kế toán, doanh nghiệp phải xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh do đó toàn bộ doanh thu thuần thực hiện trong kỳ kế toán được chuyển vào tài khoản xác định kết quả kinh doanh trong kỳ (911).

+ Mỗi doanh nghiệp khi ghi nhận doanh thu phải áp dụng những nguyên tắc này để đảm bảo những khoản doanh thu được ghi nhận đúng đắn và hợp lý được pháp luật bảo vệ.

Khi ghi nhận khoản một doanh thu các doanh nghiệp phải xác định khoản doanh thu này có chịu thuế gì và tỷ lệ là bao nhiêu phần trăm (%). Việc xác định một khoản doanh thu có chịu thuế hay không các doanh nghiệp phải căn cứ vào luật thuế của nhà nước ban hành từ đó tính đúng được giá trị doanh thu đem lại từ việc bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ của đơn vị mình. Việc xác định xem doanh thu của doanh nghiệp mình chịu thuế hay không giúp cho doanh nghiệp thấy được phần doanh thu thực tế đạt được, từ đó cho thấy được sự phát triển thực sự của doanh nghiệp qua các kỳ kinh doanh.

1.3.2. Quy trình hạch toán doanh thu

1.3.2.1. Chứng từ sử dụng

Doanh thu được hạch toán phải có căn cứ cụ thể, hợp pháp. Mỗi một loại doanh thu được ghi nhận theo từng phương pháp bán hàng lại có những chứng từ phù hợp để ghi nhận doanh thu. Chứng từ doanh thu gồm những loại sau đây:

❖ Đối với bán hàng thông thường.

- Hóa đơn GTGT (đối với những đơn vị hạch toán thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ).

- Hóa đơn bán hàng thông thường.

- Phiếu xuất kho.

- Phiếu thu tiền hoặc giấy báo có của ngân hàng.

❖ Đối với bán hàng đại lý.

Ngoài những chứng từ sử dụng như trong bán hàng thông thường còn có bảng kê hàng hóa bán ra, bảng kê hàng hóa nhập vào ...

❖ Đối với bán lẻ.

Nếu hàng hóa bán lẻ dưới 100 ngàn đồng thì không cần lập hóa đơn nếu khách hàng không yêu cầu. Ngoài những chứng từ sử dụng như trong trường hợp bán hàng thông thường thì đối với bán lẻ cần phải lập bảng kê bán ra.

1.3.2.2. Tài khoản sử dụng

Trong quá trình hạch toán doanh thu chúng ta chủ yếu sử dụng tài khoản 511 “ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ”. Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế của doanh nghiệp thực hiện trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tài khoản này có kết cấu như sau:

Tài khoản 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Nợ	Có
- Thuế TTĐB, thuế XK, phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán. - Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp. - Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ. - Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ. - Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ. - Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 - xác định kết quả kinh doanh.	- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán.

TK này không có số dư cuối kỳ.

- Tùy theo điều kiện hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu mỗi doanh nghiệp sẽ xây dựng chi tiết các tài khoản cấp hai cho phù hợp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mình. Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có 6 tài khoản cấp 2:

+ Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng hóa: phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hóa được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp.

TK này chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh hàng hóa, vật tư, lương thực,...

+ Tài khoản 5112 – Doanh thu bán các thành phẩm: phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng sản phẩm (thành phẩm, bán thành phẩm) được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp.

Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành sản xuất vật chất như: công nghiệp, nông nghiệp, xây lắp, ngư nghiệp, lâm nghiệp...

+ Tài khoản 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ: phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng dịch vụ đã hoàn thành, đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán.

Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh dịch vụ như: giao thông vận tải, bưu điện, du lịch, dịch vụ công cộng, dịch vụ khoa học kỹ thuật, dịch vụ kế toán kiểm toán.

+ Tài khoản 5114 – Doanh thu trợ giá, trợ cấp: dùng để phản ánh các khoản doanh thu từ trợ cấp trợ giá của Nhà nước khi doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ cung cấp sản phẩm hàng hóa và dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước.

+ Tài khoản 5117 – Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư: tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu cho thuê bất động sản đầu tư và doanh thu bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

+ Tài khoản 5118 – Doanh thu khác.

- Khi hạch toán vào tài khoản 511 chúng ta cần tôn trọng một số quy định để đảm bảo tính hợp lý của các khoản doanh thu được ghi nhận.

- Tài khoản 511 chỉ phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp trong kỳ được coi là tiêu thụ không phân biệt đã thu được tiền hay chưa.

- Không hạch toán vào tài khoản này các trường hợp sau:

+ Trị giá hàng hóa, vật tư, bán thành phẩm xuất giao cho bên ngoài gia công chế biến.

+ Trị giá hàng hóa, vật tư, bán thành phẩm, dịch vụ cung cấp giữa các đơn vị thành viên trong một công ty, tổng công ty hạch toán ngành.

+ Số tiền thu được về nhượng bán, thanh lý TSCĐ.

+ Trị giá sản phẩm, hàng hóa đang gửi bán, dịch vụ hoàn thành đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được người mua chấp nhận thanh toán.

+ Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lý, ký gửi (chưa được xác định là tiêu thụ).

+ Các khoản thu nhập khác không được coi là doanh thu bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ như: thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng, thu tiền bảo hiểm được bồi thường.

Ngoài ra khi hạch toán doanh thu chúng ta còn sử dụng một số tài khoản khác như:

✓ Tài khoản 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ: dùng để phản ánh doanh thu số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ trong nội bộ các doanh nghiệp. Doanh thu nội bộ là số tiền thu được do bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty.

✓ Tài khoản 515- Doanh thu hoạt động tài chính: dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia, khoản lãi về chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh và doanh thu các hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

✓ Tài khoản 711 – Thu nhập khác: dùng để phản ánh các khoản thu nhập khác ngoài hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. Tài khoản này chỉ phản ánh các khoản thu nhập, không phản ánh các khoản chi phí.

Các khoản giảm trừ doanh thu:

✓ Tài khoản 521- Chiết khấu hàng bán: 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 với số lượng lớn và theo thỏa thuận bên bán sẽ dành cho bên mua một khoản chiết khấu thương mại (đã ghi trong hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua bán hàng hóa).

✓ Tài khoản 531- Hàng bán bị trả lại: dùng để phản ánh giá trị số sản phẩm, hàng hóa bị khách hàng trả lại (tính theo đúng đơn giá ghi trên hóa đơn). Các chi phí khác phát sinh liên quan đến việc hàng bán bị trả lại (tính theo đúng đơn giá ghi trên hóa đơn). Các chi phí khác phát sinh liên quan đến việc hàng bán bị trả

lại mà doanh nghiệp phải chi trả được phản ánh vào tài khoản 641 “chi phí bán hàng”.

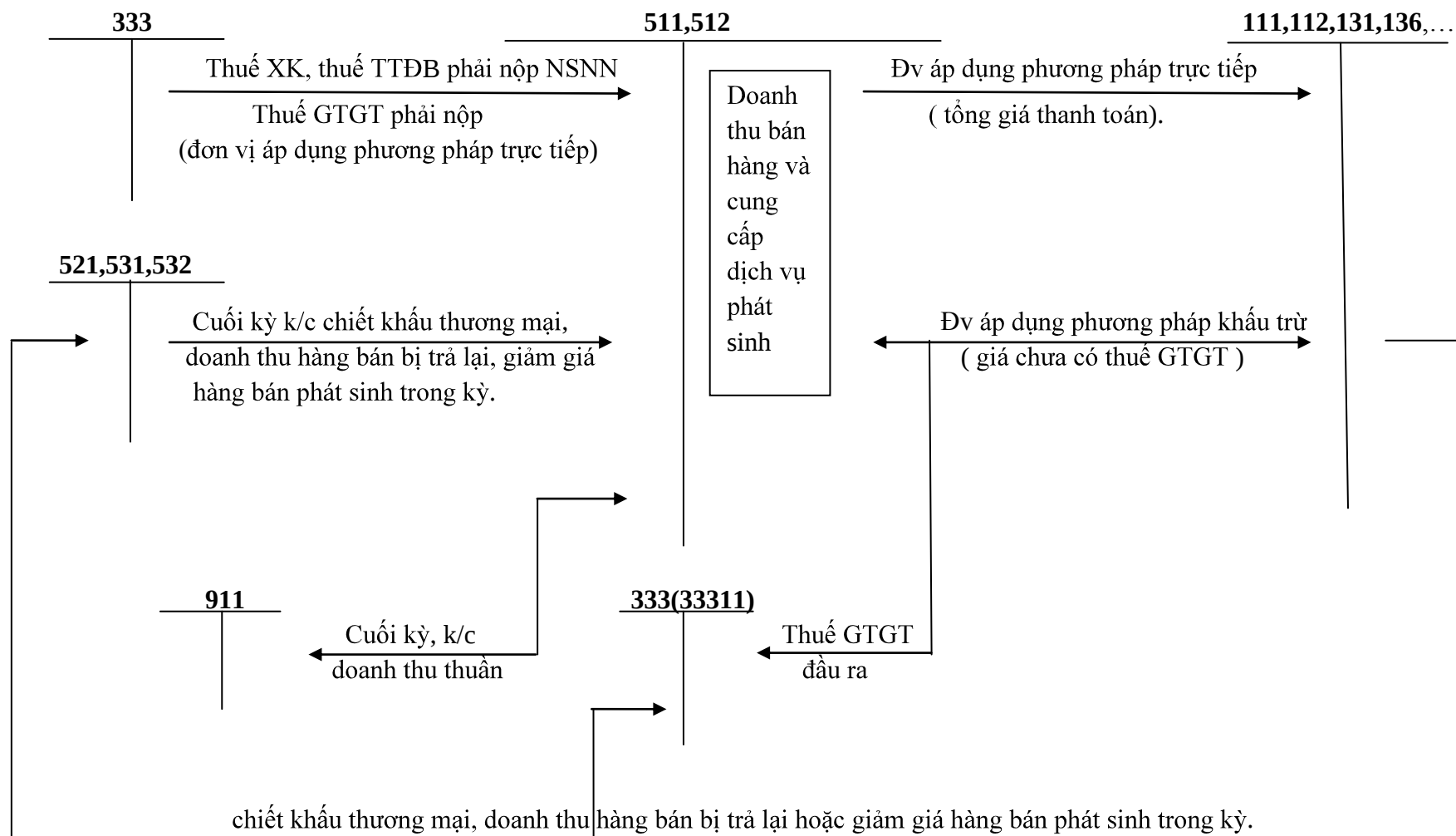
✓ Tài khoản 532: Giảm giá hàng bán: dùng để phản ánh giảm giá hàng bán thực tế phát sinh và việc xử lý khoản giảm giá hàng bán trong kỳ kế toán.

1.3.2.3. Quy trình hạch toán một số nghiệp vụ ghi nhận doanh thu chủ yếu

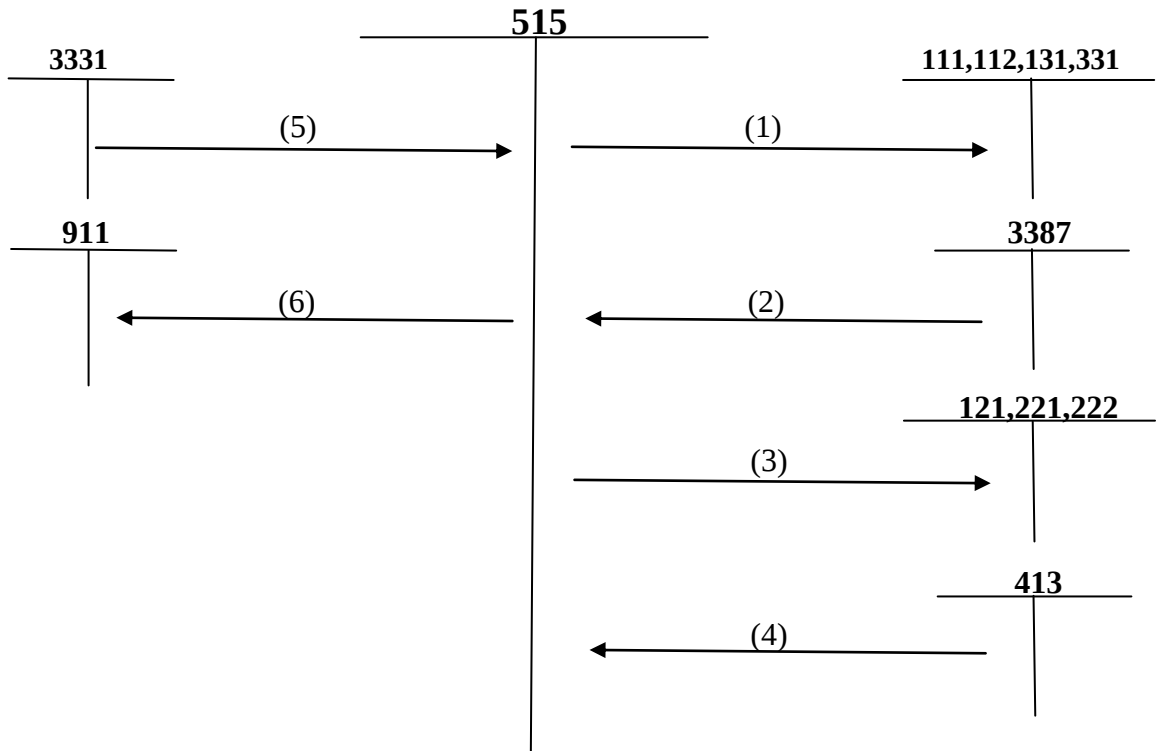
Mỗi một doanh nghiệp có những hình thức kinh doanh, bán hàng hóa khác nhau phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp mình để làm sao có thể đem lại cho doanh nghiệp mình nguồn doanh thu và lợi nhuận lớn nhất có thể đạt được trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Với mỗi hình thức bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ khác nhau thì lại có một quy trình hạch toán doanh thu khác nhau phù hợp giúp cho các doanh nghiệp dễ dàng hơn trong công tác hạch toán doanh thu.

Nhìn chung mỗi loại hình kinh doanh bán hàng lại có những hình thức hạch toán doanh thu khác nhau nhưng chúng có thể tổng quát theo sơ đồ sau:

Sơ đồ 1.1. Kế toán tổng hợp doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

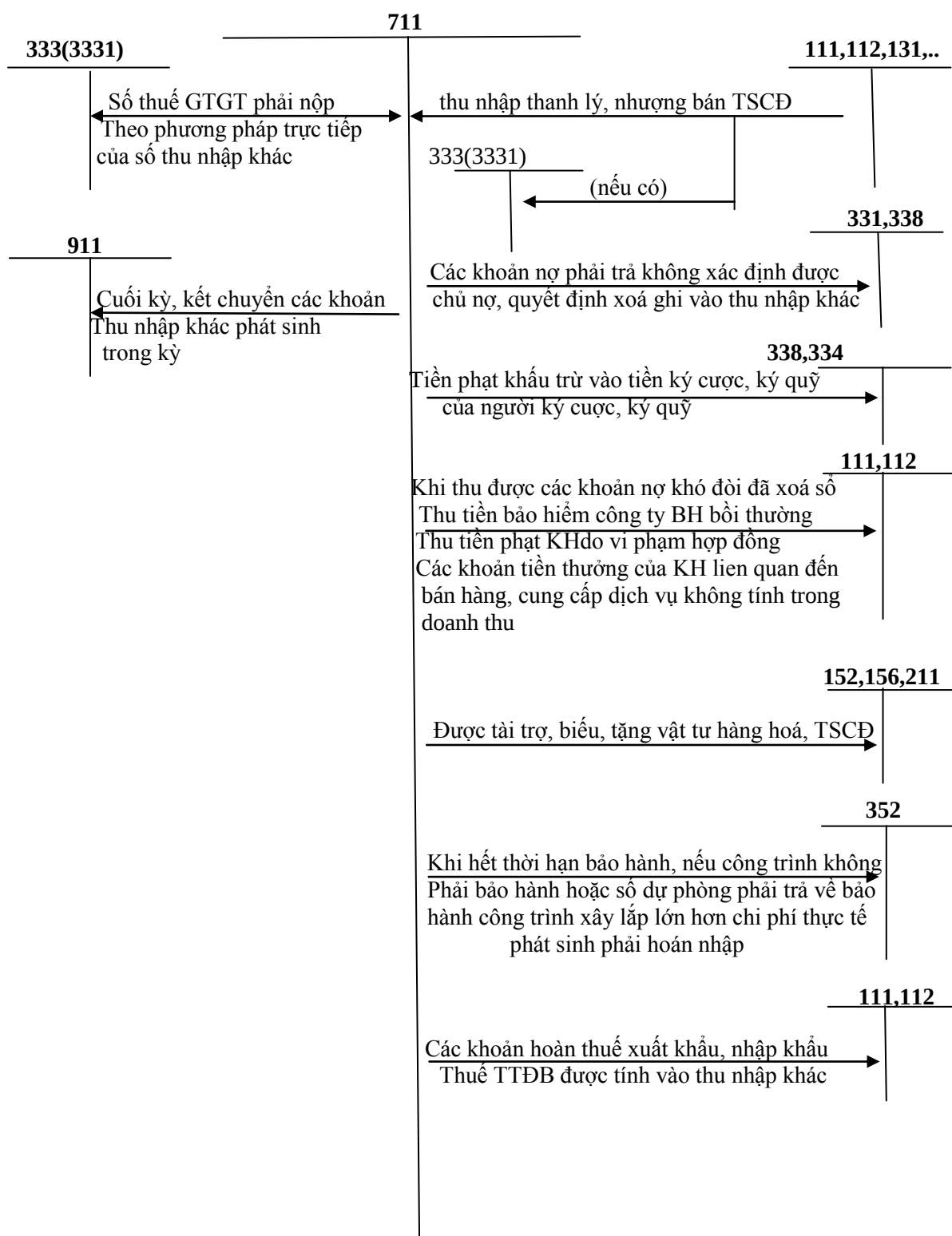


Sơ đồ 1.2. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

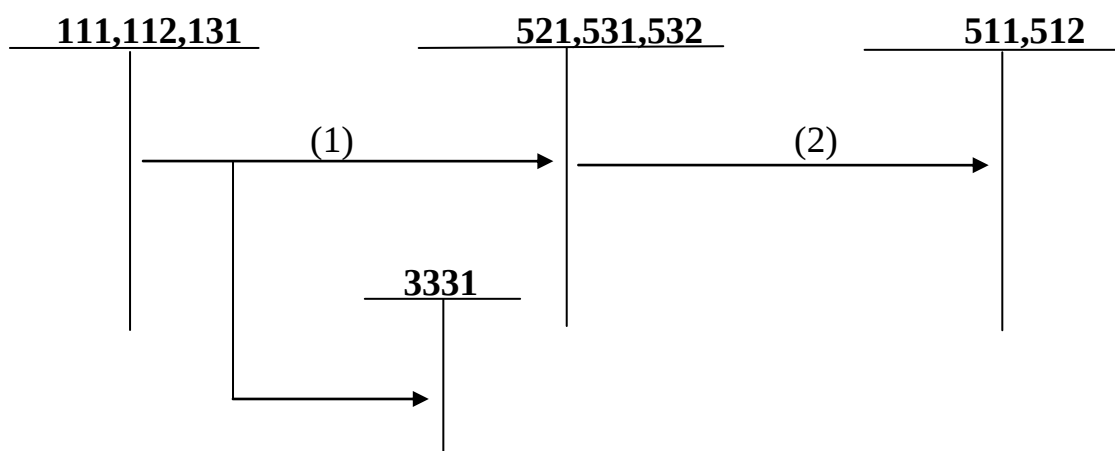


- (1) Thu nhập hoạt động tài chính, nhận được thông báo lãi chứng khoán, lãi do bán ngoại tệ, chứng khoán được hưởng.
- (2) Phân bổ dần lãi do bán hàng trả chậm, lãi nhận trước.
- (3) Thu nhập về lợi nhuận được bổ sung vốn góp liên doanh, lãi do vay, lãi kinh doanh chứng khoán, bổ sung mua chứng khoán.
- (4) Kết chuyển chênh lệch tỷ giá hối đoái trong kỳ và đánh giá lại cuối kỳ (sau khi đã bù trừ).
- (5) Xác định thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp đối với hoạt động tài chính (nếu có).
- (6) Cuối kỳ, kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính để xác định kết quả kinh doanh.

Sơ đồ 1.3. Kế toán thu nhập khác



Sơ đồ 1.4. Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.



(1) Các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán cho khách hàng và thanh toán cho người mua số tiền bán hàng bị trả lại.

(2) Cuối kỳ, kết chuyển các khoản giảm trừ sang TK 511 hoặc 512 để xác định doanh thu thuần.

1.4. Kế toán chi phí

1.4.1. Phương pháp tính trị giá vốn hàng bán

Đối với doanh nghiệp thương mại, trị giá vốn hàng xuất kho để bán bao gồm trị giá mua thực tế và chi phí thu mua của số hàng đã xuất kho.

Trị giá vốn hàng xuất kho để bán được tính bằng một trong những phương pháp sau:

Phương pháp giá thực tế đích danh:

Theo phương pháp này hàng hóa nhập kho từng lô theo giá nào thì xuất kho theo giá đó không quan tâm đến thời gian nhập xuất. Phương pháp này phản ánh chính xác từng lô hàng xuất nhưng công việc rất phức tạp đòi hỏi thủ kho phải nắm bắt được chi tiết từng lô hàng. Phương pháp này thường được áp dụng với hàng hóa có giá trị cao nhập theo lô và bảo quản riêng theo từng lô của mỗi lần nhập.

Phương pháp nhập trước - xuất trước:

Phương pháp này dựa trên giả định hàng hóa nào nhập kho trước thì xuất trước và lấy đơn giá bằng đơn giá nhập. Trị giá mua thực tế hàng hóa xuất kho trong kỳ tính theo đơn giá mua thực tế nhập trước.

Phương pháp nhập sau – xuất trước:

Phương pháp này dựa trên giả định hàng hóa nào nhập kho sau thì xuất trước và lấy đơn giá xuất bằng đơn giá nhập. Trị giá mua thực tế hàng hóa xuất kho tính theo đơn giá mua hàng nhập sau. Trị giá hàng tồn kho cuối kỳ được tính theo đơn giá của những lần nhập đầu tiên.

Phương pháp giá thực tế bình quân gia quyền:

Theo phương pháp này hàng hóa xuất kho chưa ghi sổ, cuối tháng căn cứ vào sổ tồn đầu kỳ và số nhập trong kỳ kế toán tính được giá bình quân của hàng hóa theo công thức:

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

1.4.2. Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho.
- Hoá đơn GTGT.
- Phiếu chi.

1.4.3. Tài khoản sử dụng.

❖ *Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán*: dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, bất động sản đầu tư, giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với đơn vị xây lắp) bán ra trong kỳ. Ngoài ra, tài khoản này còn dùng để phản ánh các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh sản xuất, chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa, chi phí nhượng bán, thanh lý bất động sản đầu tư.

Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

TK 632 – Giá vốn hàng bán.

Nợ	Có
- Giá vốn hàng đã bán.	- Kết chuyển vào tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.
- Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.	- Hoàn nhập khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- Các khoản hao hụt mất mát của hàng tồn kho.	- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

➤ Xác định giá vốn hàng bán.

Muốn kế toán giá vốn hàng bán cần xác định đúng đắn giá vốn hàng bán.

Trị giá vốn hàng bán được sử dụng để xác định kết quả kinh doanh là toàn bộ chi phí 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.

❖ *Tài khoản 641 – Chi phí bán hàng*: dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp.

Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

TK 641- Chi phí bán hàng.

Nợ	Có
-Tập hợp chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp.	- Các khoản giảm trừ chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ hạch toán. - Kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ hoặc kết chuyển chi phí bán hàng vào tài khoản 142 “chi phí trả trước” để chờ phân bổ.
- Tài khoản này có 7 tài khoản cấp 2:	
+Tài khoản 6411 – Chi phí nhân viên: phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hóa,... bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn,...	
+ Tài khoản 6412 – Chi phí vật liệu, bao bì: phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, dịch vụ như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hóa, chi phí vật liệu, nhiên liệu dùng cho bảo quản bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa, bảo quản tái sản cố định,...dùng cho bộ phận bán hàng.	
+ Tài khoản 6413 – Chi phí dụng cụ đồ dùng: phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc,...	
+ Tài khoản 6414 – Chi phí khấu hao tài sản cố định: phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bảo quản, bán hàng như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển, phương tiện tính toán đo lường, kiểm nghiệm chất lượng,...	
+ Tài khoản 6415 – Chi phí bảo hành: dùng để phản ánh khoản chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa. Riêng chi phí sửa chữa và bảo hành công trình xây	

lắp phản ánh ở tài khoản 627 “chi phí sản xuất chung” mà không phản ánh ở tài khoản này.

+ Tài khoản 6417 – Chi phí dịch vụ mua ngoài: phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa tài sản cố định phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hóa đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận ủy thác xuất khẩu,...

+ Tài khoản 6418 – Chi phí bằng tiền khác: phản ánh các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các khoản chi phí đã kể trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hóa, quảng cáo, chào hàng, chi phí hội nghị khách hàng...

❖ *Tài khoản 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp*: dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của doanh nghiệp phát sinh trong một kỳ kế toán.

Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp.

Nợ	Có
- Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.	- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết).
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết).	- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào tài khoản 911 “xác định kết quả kinh doanh”.
- Dự phòng trợ cấp mất việc làm.	

- Tài khoản 642 có 8 tài khoản cấp 2:

+ Tài khoản 6421 – Chi phí nhân viên quản lý: phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý doanh nghiệp, như tiền lương, các khoản phụ cấp,

bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn của ban giám đốc, nhân viên quản lý ở các phòng, ban của doanh nghiệp.

+ Tài khoản 6422 – Chi phí vật liệu quản lý: phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như văn phòng phẩm, vật liệu sử dụng cho việc sửa chữa tài sản cố định, công cụ, dụng cụ,...

+ Tài khoản 6423 – Chi phí đồ dùng văn phòng: phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý.

+ Tài khoản 6424 – Chi phí khấu hao tài sản cố định: phản ánh chi phí khấu hao tài sản cố định dùng chung cho doanh nghiệp như: Nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho tàng, vật kiến trúc, phương tiện vận tải truyền dẫn, máy móc thiết bị quản lý dùng trên văn phòng,...

+ Tài khoản 6425 – Thuế , phí và lệ phí: phản ánh chi phí về thuế, phí và lệ phí như: thuế môn bài, tiền thuê đất,...và các khoản phí, lệ phí khác.

+ Tài khoản 6426 – Chi phí dự phòng: phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Tài khoản 6427 – Chi phí dịch vụ mua ngoài: phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ công tác quản lý doanh nghiệp, các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế,.. (không đủ tiêu chuẩn ghi nhận tài sản cố định) được tính theo phương pháp phân bổ dần vào chi phí quản lý doanh nghiệp, tiền thuê tài sản cố định, chi phí trả cho nhà thầu phụ.

+ Tài khoản 6428 – Chi phí bằng tiền khác: phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của doanh nghiệp ngoài các chi phí đã kể trên như: chi phí hội nghị tiếp khách, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ,...

❖ *Tài khoản 635 – Chi phí tài chính*: dùng để phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính.

Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

TK 635 – Chi phí tài chính.

Nợ	Có
- Chi phí lãi vay, lãi mua hàng trả chậm lãi thuê tài sản thuê tài chính. - Lỗ bán ngoại tệ. - Chiết khấu thanh toán người mua. - Các khoản lỗ do thanh lý, nhượng bán các khoản đầu tư. - Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động của hoạt động kinh doanh (lỗ tỷ giá hối đoái chưa thực hiện). - Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán. - Kết chuyển hoặc phân bổ chênh lệch tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư xây dựng cơ bản đã hoàn thành đầu tư vào chi phí tài chính. - Các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác.	- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết). - Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.

❖ *Tài khoản 811 – Chi phí khác:* dùng để phản ánh các khoản chi phí của các hoạt động ngoài sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp.

TK này không có số dư cuối kỳ.

TK 811 – Chi phí khác.

Nợ	Có
- Các khoản chi phí khác phát sinh.	- Cuối kỳ kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ vào tài khoản 911 “xác định kết quả kinh doanh”.

❖ *Tài khoản 821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp:* dùng để phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp của 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 xác định kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.

TK 821 không có số dư cuối kỳ.

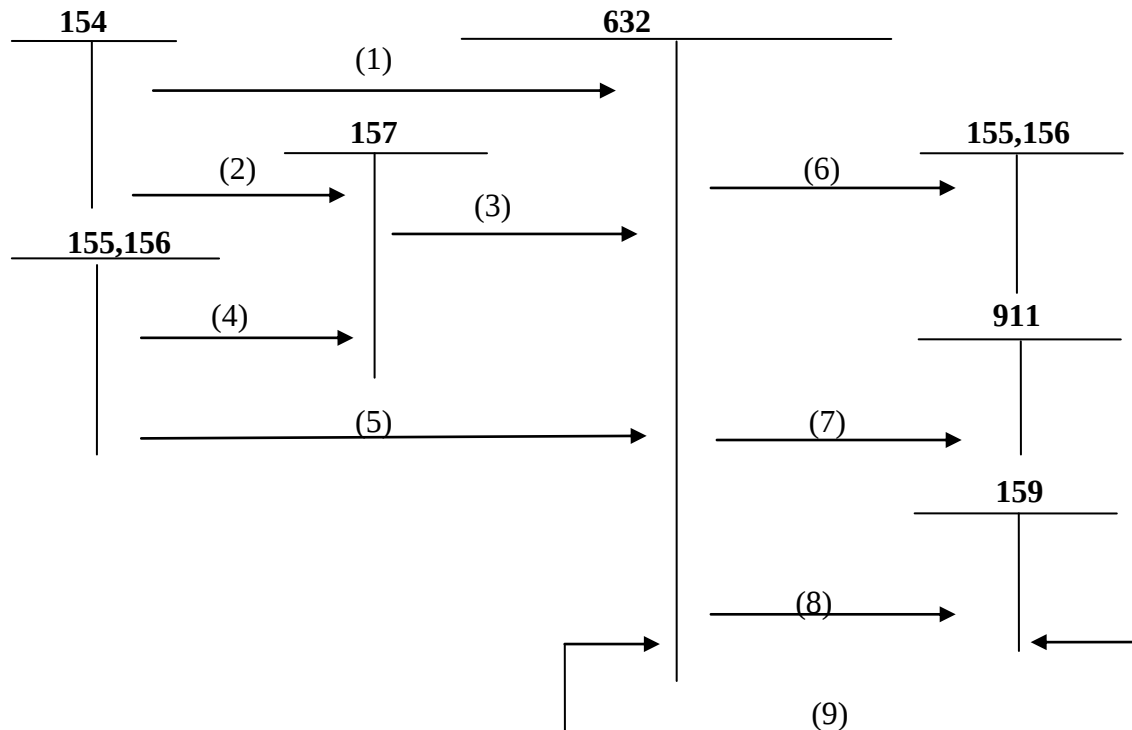
TK 821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

Nợ	Có
- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm. -Thuế TNDN hiện hành của các năm trước phải nộp bổ sung. - Chi phí thuế TNDN hoãn lại phát sinh trong năm từ việc ghi nhận thuế thu nhập hoãn lại phải trả. - Ghi nhận chi phí thuế TNDN hoãn lại. - Kết chuyển chênh lệch giữa số phát sinh bên Có TK 8212 lớn hơn số phát sinh bên Nợ TK 8212 phát sinh trong kỳ vào bên có của TK 911.	- Số thuế TNDN hiện hành thực tế phải nộp trong năm. - Số thuế TNDN phải nộp được ghi giảm. - Ghi giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại và ghi nhận tài sản thuế TN hoãn lại. -Ghi giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại. - Kết chuyển số chênh lệch giữa chi phí thuế TNDN hiện hành trong năm lớn hơn khoản được ghi giảm chi phí thuế TNDN vào tài khoản 911 “ xác định kết quả kinh doanh ”. - Kết chuyển chênh lệch giữa số phát sinh bên Nợ TK 8212 lớn hơn số phát sinh bên Có TK 8212 phát sinh trong kỳ vào bên có của TK 911.

1.4.4. Sơ đồ hạch toán.

Sơ đồ 1.5. Kế toán giá vốn hàng bán.

a, Theo phương pháp kê khai thường xuyên.



(1): Thành phẩm sản xuất ra tiêu thụ ngay không qua nhập kho.

(2): Thành phẩm sản xuất ra gửi đi bán không qua nhập kho.

(3): Khi hàng gửi đi bán được xác định là tiêu thụ.

(4): Thành phẩm, hàng hóa xuất kho gửi đi bán.

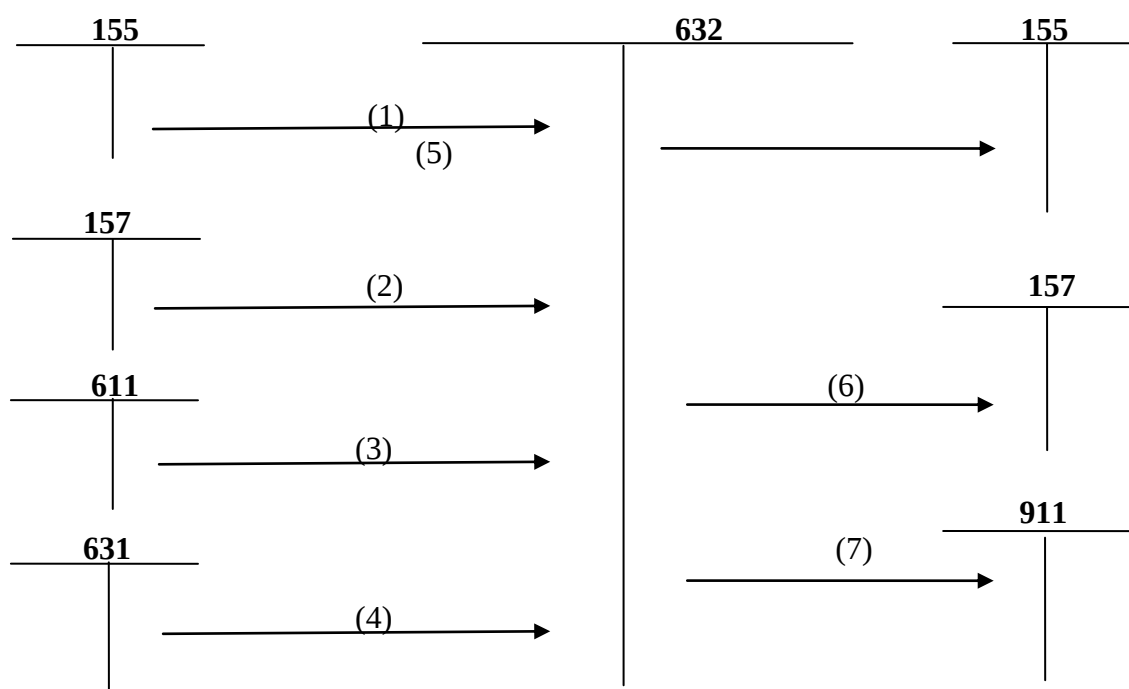
(5): Xuất kho thành phẩm hàng hóa để bán.

(6): Thành phẩm hàng hóa đã bán bị trả lại nhập kho.

(7): Cuối kỳ kết chuyển giá vốn hàng bán của thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ.

(8): Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

(9): Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.



(1): Đầu kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ.

(2): Đầu kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm đã gửi bán chưa xác định là tiêu thụ đầu kỳ.

(3): Cuối kỳ, xác định và kết chuyển giá vốn của hàng hóa đã xuất bán được xác định là tiêu thụ (doanh nghiệp thương mại).

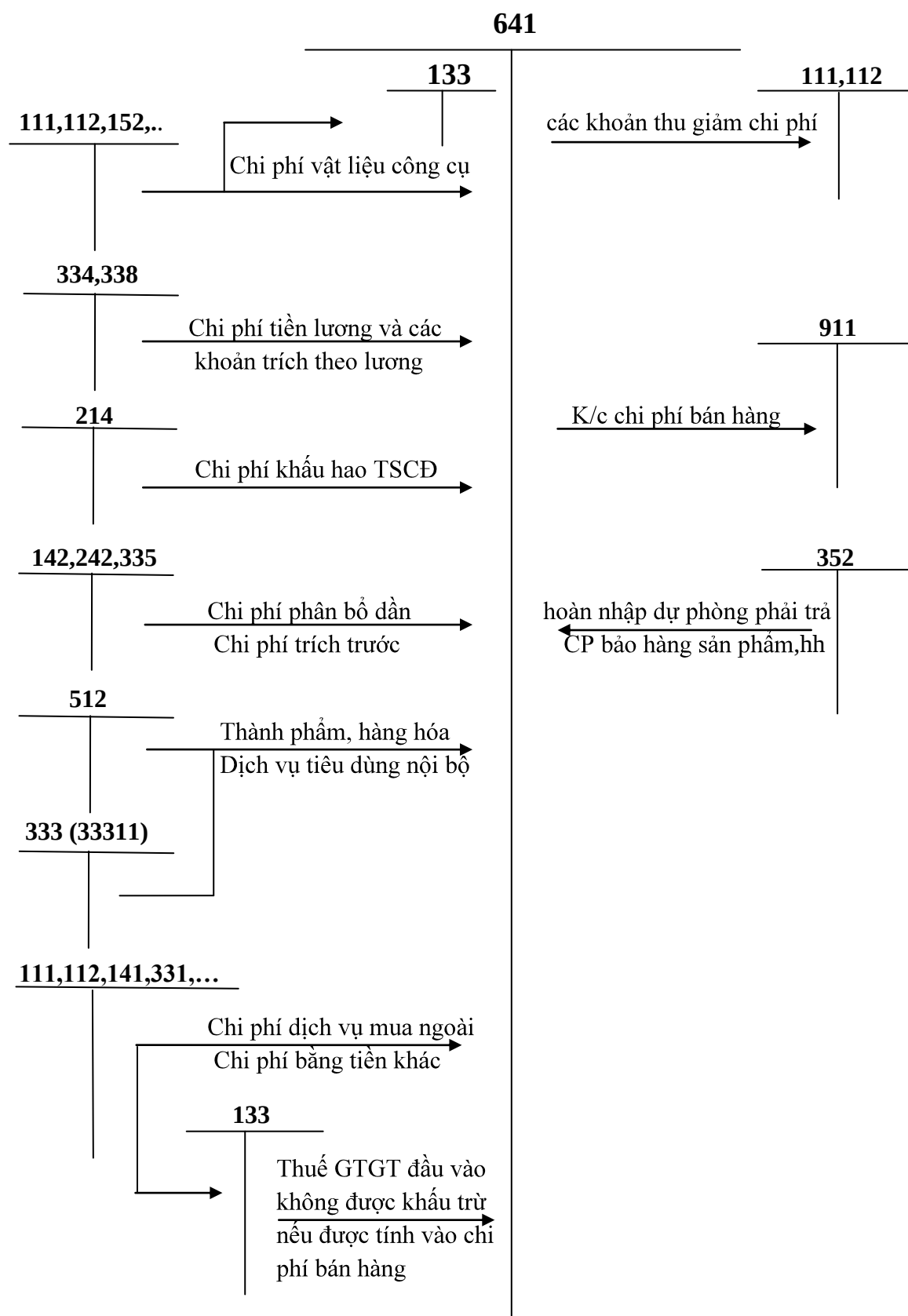
(4): Cuối kỳ, xác định và kết chuyển giá thành của thành phẩm hoàn thành nhập kho (doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh dịch vụ).

(5): Cuối kỳ, kết chuyển trị giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ.

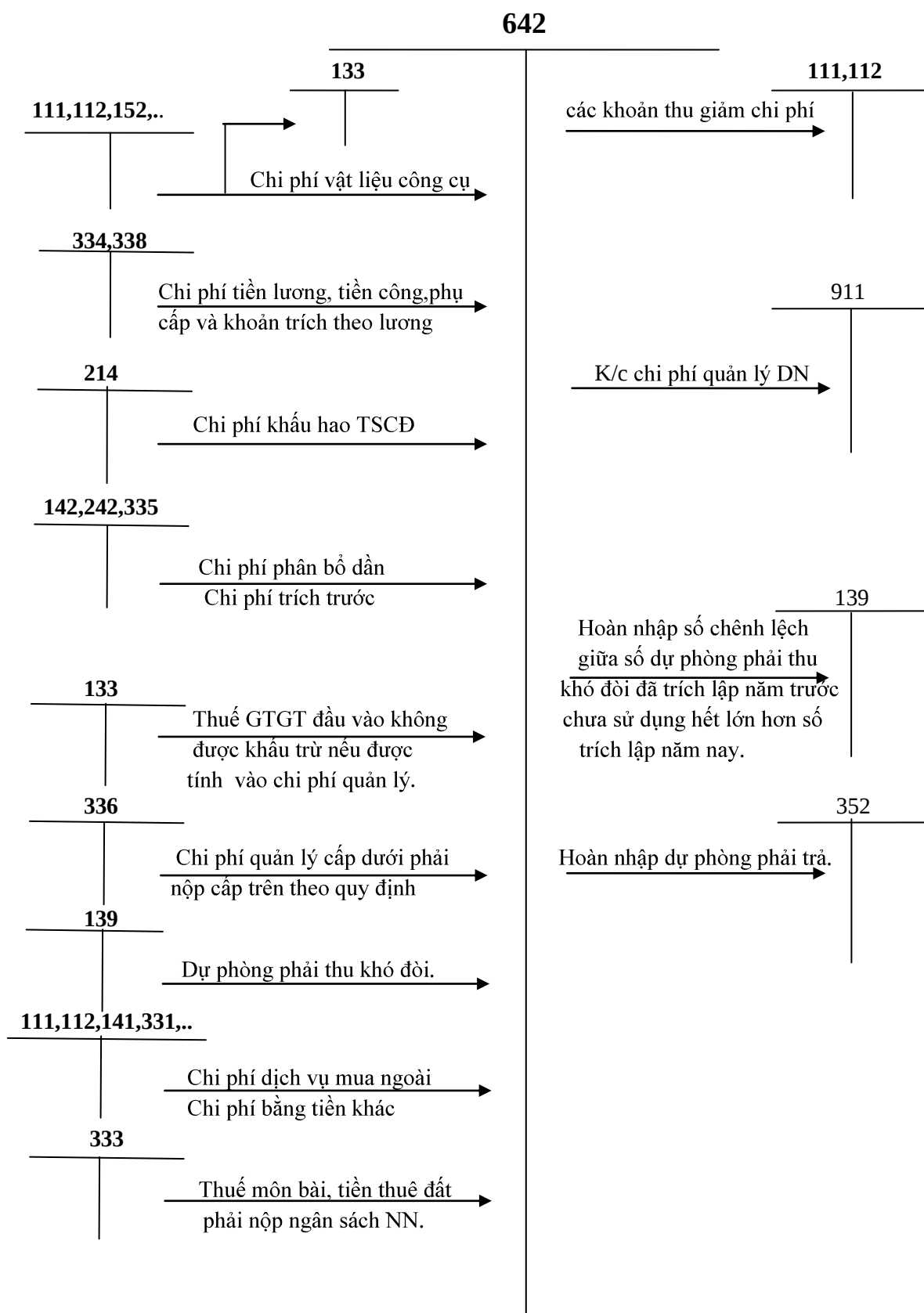
(6): Cuối kỳ, kết chuyển trị giá vốn của thành phẩm đã gửi bán nhưng chưa xác định là tiêu thụ trong kỳ.

(7): Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn hàng bán của thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ.

Sơ đồ 1.6: Kế toán chi phí bán hàng.



Sơ đồ 1.7: kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.



1.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.

1.5.1. Một số chỉ tiêu xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

- 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, cung cấp dịch vụ, hoạt động tài chính

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Kết quả} & & \text{LN} & \text{gộp} & \text{Doanh} & \text{Chi} & \text{Chi} & \text{Chi} \\ \text{hoạt} & & \text{về} & \text{bán} & \text{thu} & \text{phí} & \text{phí} & \text{phí} \\ \text{động} & = & \text{hàng} & \text{và} & \text{hoạt} & \text{tài} & \text{bán} & \text{QLDN} \\ \text{kinh} & & \text{cung} & \text{cấp} & \text{động} & \text{chính} & \text{hàng} & \\ \text{doanh} & & \text{dịch} & \text{vụ} & \text{tài} & & & \\ & & \text{chính} & & & & & \end{array}$$

- Lợi nhuận về bán hàng và cung cấp dịch vụ là phần chênh lệch giữa doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ với giá vốn hàng bán phát sinh trong kỳ báo cáo.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{LN} & \text{gộp} & \text{về} & & \text{Doanh} & \text{thu} & \text{Giá vốn hàng} \\ \text{bán} & \text{hàng} & \text{và} & = & \text{thuần} & \text{về} & \text{bán} \\ \text{cung} & \text{cấp} & & & \text{hàng} & \text{và} & \text{cung} \\ \text{dịch} & \text{vụ} & & & \text{cấp} & \text{dịch} & \text{vụ} \end{array}$$

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ là phần chênh lệch giữa doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ với các khoản giảm trừ, các khoản thuế không được hoàn lại trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Doanh thu} & & \text{Doanh thu} & & \text{Thuế XK, thuế} \\ \text{thuần} & \text{về} & \text{bán} & \text{hàng} & \text{TTĐB, thuế} \\ \text{bán} & \text{hàng} & \text{và} & \text{cung} & \text{GTGT} & \text{theo} \\ \text{và} & \text{cung} & \text{cấp} & \text{dịch} & \text{phương} & \text{pháp} \\ \text{cấp} & \text{dịch} & \text{vụ} & & \text{trực} & \text{tiếp.} \\ \text{vụ} & & & & \text{tiếp.} & \end{array}$$

- Hoạt động khác là hoạt động không diễn ra thường xuyên, đơn vị không có dự tính trước hoặc có dự tính nhưng ít có khả năng thực hiện.

$$\begin{array}{ccccc} \text{Kết quả} & & \text{Thu nhập} & & \text{Chi phí} \\ \text{hoạt động} & = & \text{khác} & - & \text{khác} \\ \text{khác} & & & & \end{array}$$

Mọi khoản thu nhập khác, chi phí khác khi ghi vào sổ, kế toán phải căn cứ vào biên bản của hội đồng xử lý, phải được giám đốc và kế toán trưởng ký duyệt.

Cuối kỳ, xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Kết quả} & & \text{Kết quả hoạt} & & \text{Kết quả} \\ \text{kinh} & = & \text{động kinh} & + & \text{hoạt động} \\ \text{doanh} & & \text{doanh} & & \text{khác} \end{array}$$

1.5.2. Tài khoản và chứng từ sử dụng

Để phản ánh kết quả kinh doanh, kế toán sử dụng tài khoản 911 “xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

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

❖ Chứng từ sử dụng.

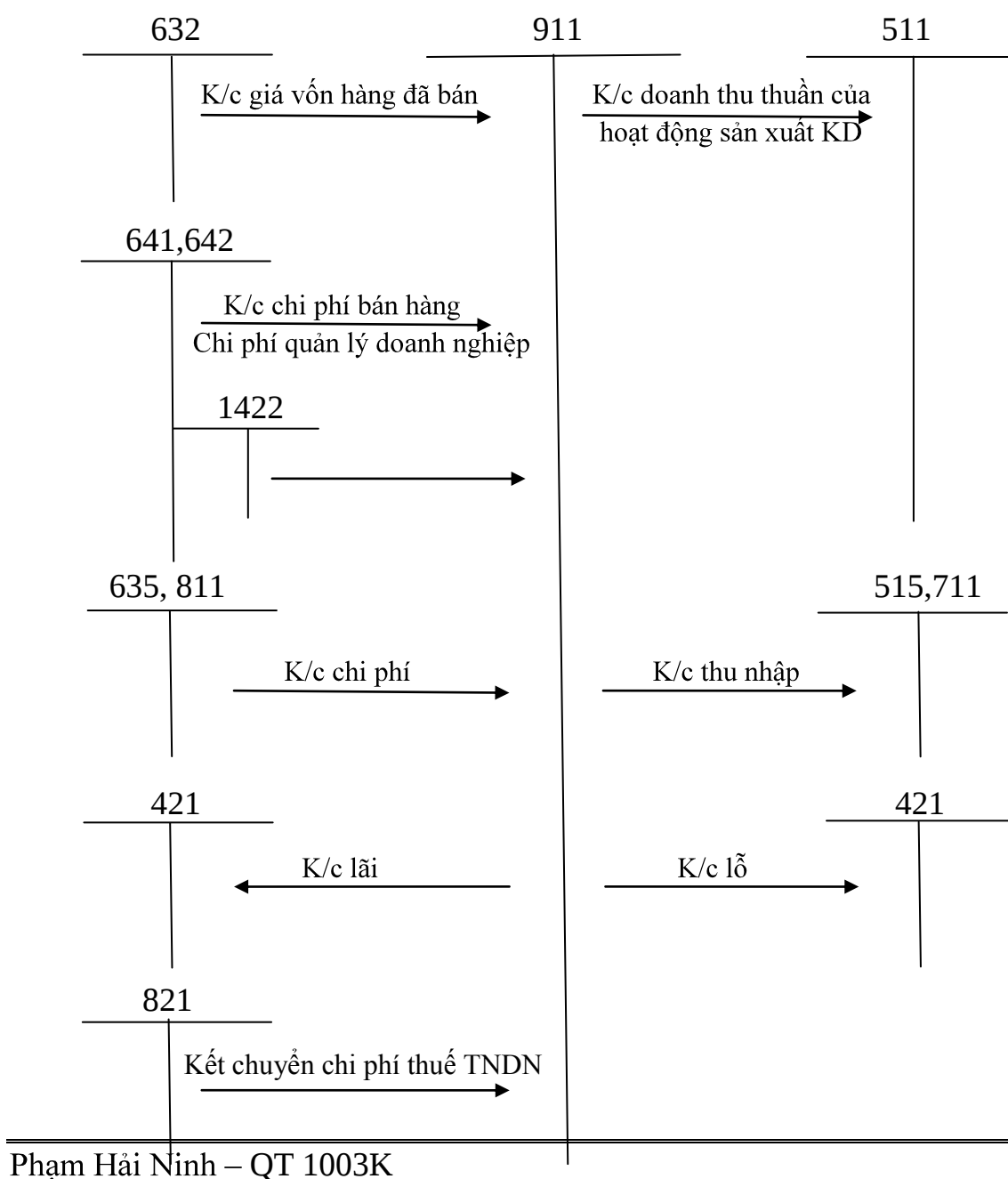
Để hạch toán kết quả kinh doanh, kế toán căn cứ vào các chứng từ sau:

- Hóa đơn giá trị gia tăng.
- Phiếu thu, phiếu chi, giấy báo nợ báo có của ngân hàng.
- Bảng tính kết quả hoạt động kinh doanh.

1.5.3. Phương pháp kế toán.

Quy trình hạch toán xác định kết quả kinh doanh được khái quát theo sơ đồ sau:

Sơ đồ 1.8: Kế toán xác định kết quả kinh doanh.



1.5.4. Ghi nhận doanh thu, chi phí trong báo cáo kết quả kinh doanh.

Doanh thu, chi phí được trình bày trong báo cáo kết quả kinh doanh để cung cấp thông tin cho việc đánh giá năng lực của doanh nghiệp trong việc tạo ra các nguồn tiền và các khoản tương đương tiền trong tương lai.

Các yếu tố doanh thu, chi phí có thể trình bày theo nhiều cách trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh để trình bày tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như: doanh thu, chi phí, lợi nhuận của hoạt động kinh doanh thông thường và hoạt động khác.

Doanh thu được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh khi thu được lợi ích kinh tế trong tương lai có liên quan tới sự gia tăng về tài sản hoặc giảm bớt nợ phải trả và giá trị gia tăng đó phải được xác định một cách đáng tin cậy.

1.6. Các hình thức kế toán trong doanh nghiệp

Hình thức kế toán là việc quy định mở những loại sổ sách kế toán nào đó để phản ánh các đối tượng kế toán, kết chuyển của từng loại sổ, trình tự, phương pháp ghi sổ và mối quan hệ giữa các loại sổ.

Theo chế độ kế toán hiện hành có 5 hình thức kế toán được sử dụng như sau:

- Hình thức kế toán chung.
- Hình thức kế toán nhật ký – sổ cái.
- Hình thức chứng từ ghi sổ.
- Hình thức nhật ký – chứng từ.
- Hình thức kế toán trên máy vi tính.
 - Quy trình hạch toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ như sau:
 - Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ kế toán đã được kiểm tra lấy số liệu ghi trực tiếp vào các Nhật ký – Chứng từ hoặc bảng kê, sổ chi tiết có liên quan.
 - Đối với các loại chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh nhiều lần hoặc mang tính chất phân bổ, các chứng từ gốc trước hết được tập hợp và phân loại

Khóa luận tốt nghiệp

trong các bảng phân bổ, sau đó lấy số liệu kết quả của bảng phân bổ ghi vào các Bảng kê và Nhật ký – Chứng từ có liên quan.

- Đối với các Nhật ký – Chứng từ được ghi căn cứ vào Bảng kê, sổ chi tiết thì căn cứ vào sổ liệu tổng cộng của Bảng kê, sổ chi tiết cuối tháng chuyển số liệu vào Nhật ký – Chứng từ.

- Cuối tháng khoá sổ, cộng số liệu trên các Nhật ký – Chứng từ, kiểm tra, đối chiếu các số liệu trên các Nhật ký – Chứng từ với các sổ, thẻ kế toán chi tiết, bảng tổng hợp chi tiết có liên quan và lấy số liệu tổng cộng của các Nhật ký – Chứng từ ghi trực tiếp vào Sổ cái.

- Đối với các chứng từ có liên quan đến các sổ, thẻ kế toán chi tiết thì được ghi trực tiếp vào các sổ, thẻ có liên quan. Cuối tháng, cộng các sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết và căn cứ vào sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết để lập các Bảng tổng hợp chi tiết theo từng tài khoản để đối chiếu với sổ cái.

- Số liệu tổng cộng ở Sổ cái và một số chỉ tiêu chi tiết trong Nhật ký – Chứng từ, Bảng kê và các Bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập báo cáo tài chính.

Đặc trưng cơ bản của 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 các 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).

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

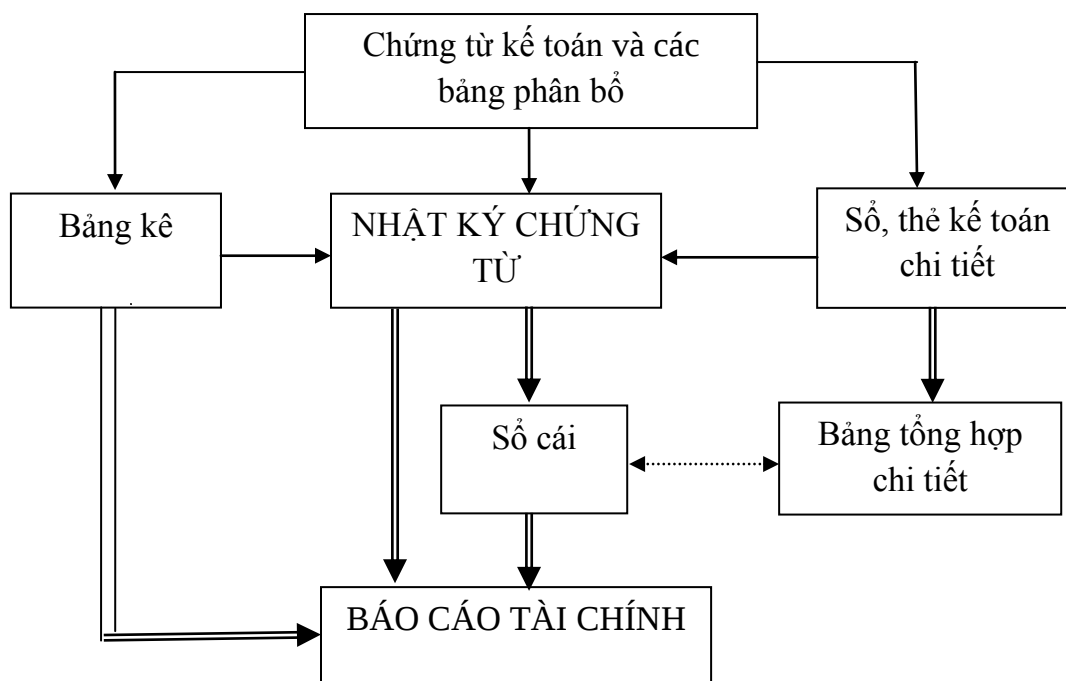
- Sử dụng các mẫu sổ in sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản, chỉ tiêu quản lý kinh tế, tài chính và lập báo cáo tài chính.

Hình thức kế toán Nhật ký – Chứng từ gồm có các loại sổ kế toán sau:

- Nhật ký chứng từ.

- Bảng kê.
- Sổ cái.
- Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết.

Sơ đồ 1.9: Quy trình hạch toán theo hình thức Nhật ký – Chứng từ.



Ghi chú:

Ghi hàng ngày	—————→
Ghi cuối tháng	══════════→
Đối chiếu, kiểm tra	←────────→

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ, XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THIẾT BỊ ĐIỆN NGUYỄN NGỌC.

2.1. Khái quát về Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyễn Ngọc.

2.1.1. Quá trình hình thành phát triển của Công ty.

Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyễn Ngọc là một đơn vị kinh doanh trẻ đóng trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh.

Tên giao dịch : Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyễn Ngọc.

Tên viết bằng tiếng nước ngoài : NguyenNgoc Equipment elictic . Co. Ltd.

Ngày thành lập : tháng 10 năm 2006.

Mã số thuế : 5700686136.

Điện thoại : (0333) 823579.

Địa chỉ : số 26, đường Cao Xanh, phường Cao Xanh, thành phố Hạ Long , tỉnh Quảng Ninh.

Vốn điều lệ : 20.000.000.000.

Tuy mới thành lập nhưng nhờ có sự sắp xếp cơ cấu hợp lý mà công ty đã từng bước ổn định và đạt được những kết quả đáng mừng. Doanh thu liên tục tăng , bán hàng được mở rộng , mạng lưới tiêu thụ phát triển , khách hàng ngày càng một đông hơn , đời sống cán bộ nhân viên trong công ty cũng được cải thiện đáng kể.

Thông qua so sánh một số chỉ tiêu sau có thể thấy được sự phát triển của Công ty.

Khóa luận tốt nghiệp

CHỈ TIÊU	NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2009	08/07	09/08
DT bán hàng.	56.875.789.234	60.767.979.236	69.843.137.613	106,8%	114,93%
CP kinh doanh	53.475.245.487	56.968.905.268	65.545.610.811	106,5%	115,06%
LN trước thuế.	3.400.543.750	3.799.073.970	4.387.029.501	111,72%	115,47%
Thu nhập bình quân (người/tháng)	2.000.000	2.500.000	2.800.000	115%	112%

2.1.1.1. Ngành nghề kinh doanh và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc tham gia vào lĩnh vực kinh doanh hàng hóa dịch vụ trong đó ngành nghề kinh doanh chủ yếu là :

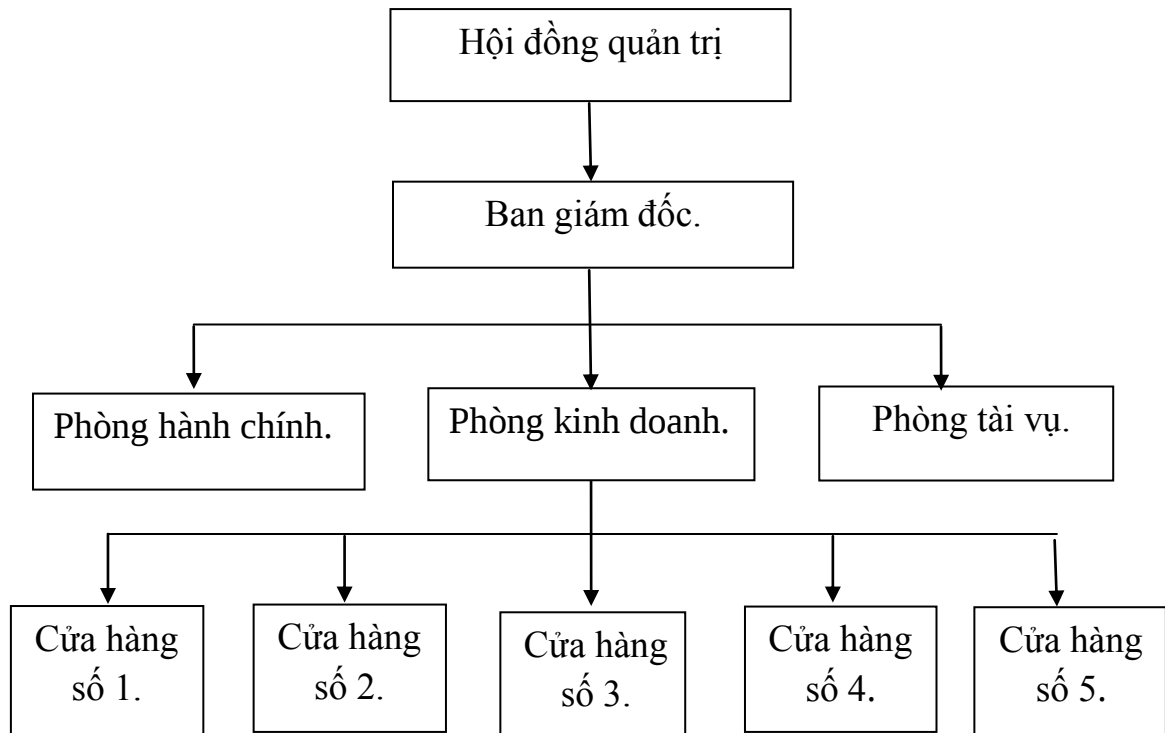
- + Cung cấp vật tư, vật liệu điện công nghiệp và dân dụng.
- + Sản xuất, khai thác, kinh doanh vật tư, vật liệu và thiết bị xây dựng.
- + Kinh doanh vận tải và phụ gia trong xây dựng.

Công ty luôn coi chất lượng sản phẩm, dịch vụ là sự sống còn của Công ty. Để đảm bảo điều này, lãnh đạo Công ty đã đưa ra chính sách chất lượng , thể hiện sự cam kết luôn cung cấp các sản phẩm thỏa mãn yêu cầu của khách hàng.

2.1.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy kinh doanh.

Bộ máy tổ chức kinh doanh của Công ty được xây dựng theo mô hình sau:

**Sơ đồ 2.1: bộ máy tổ chức kinh doanh của Công ty cổ phần thiết bị điện
Nguyễn Ngọc**



- Hội đồng quản trị : là cơ quan quản lý cao nhất của công ty. Các thành viên hội đồng quản trị được các cổ đông bầu. Hội đồng quản trị đại diện cho các cổ đông trong công ty để giải quyết mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty.

Chủ tịch hội đồng quản trị là người đại diện theo Pháp luật của Công ty.

- Ban giám đốc : là người điều hành hoạt động hàng ngày của công ty và chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

- Phòng tổ chức hành chính : là cơ quan chuyên môn có chức năng tham mưu, giúp việc cho ban giám đốc trong công việc tổ chức văn thư, bảo hiểm lao động và công tác hành chính khác theo đúng quy định của Pháp luật, đúng quy định của Nhà nước.

- Phòng nghiệp vụ kinh doanh : là cơ quan chuyên môn , có chức năng tham mưu giúp ban giám đốc và chịu trách nhiệm trước giám đốc về tổ chức,

xây dựng thực hiện công tác kinh doanh của Công ty. Thực hiện việc cung ứng hàng hóa, xây dựng các hợp đồng mua bán , đại lý kí gửi hàng hóa , dịch vụ trong phạm vi Công ty.

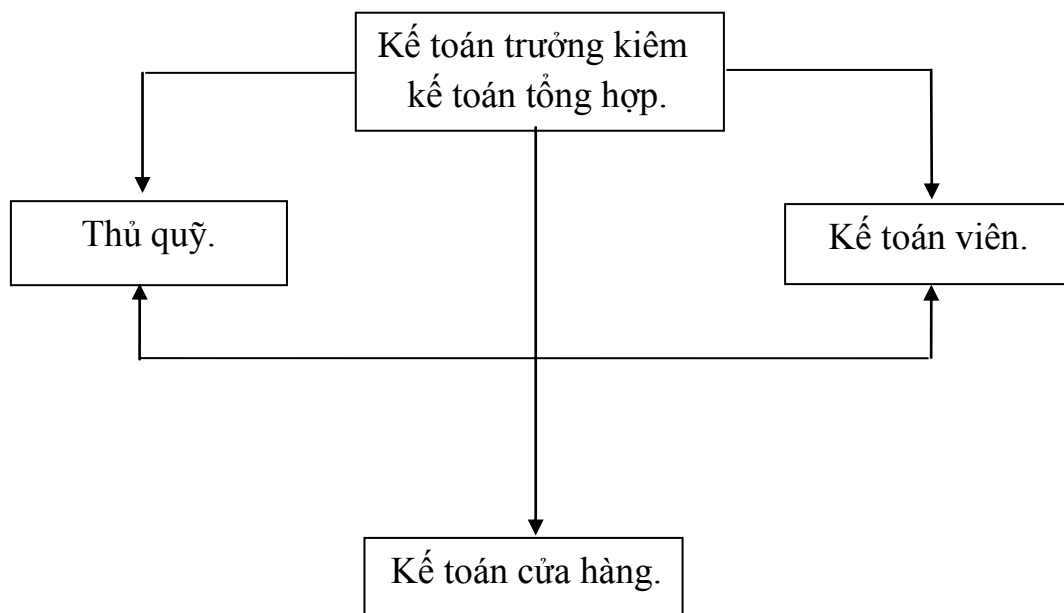
- Phòng kế toán tài vụ : quản lý tài chính, xây dựng các kế hoạch tài chính ngắn hạn, dài hạn , thực hiện công tác thống kê của công ty.

2.1.2. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.

Bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức theo hình thức tổ chức công tác kế toán phân tán. Theo mô hình này, phòng kế toán của Công ty gồm :

- + 1 kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp.
- + 2 kế toán viên.
- + 1 thủ quỹ.
- + 1 kế toán cửa hàng.

Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.



Chức năng nhiệm vụ của các thành viên trong bộ máy kế toán của Công ty được phân chia như sau :

- Kế toán trưởng : Giúp Giám đốc tổ chức , chỉ đạo thực hiện toàn bộ công tác tài chính của Công ty. Phối hợp với các Trưởng phòng, Trưởng ban chức năng khác để xây dựng và hoàn thiện các định mức kinh tế và cải tiến phương pháp quản lý Công ty. Ký, duyệt các kế hoạch, quyết toán hàng tháng, hàng quý, hàng năm và chịu trách nhiệm trước Giám đốc Công ty về số liệu có liên quan. Thường xuyên kiểm tra, đôn đốc và giám sát bộ phận kế toán dưới các đơn vị trực thuộc.

- Kế toán viên : Có nhiệm vụ ghi chép phản ánh kịp thời và chính xác tình hình kinh doanh của văn phòng Công ty. Theo dõi công nợ, đối chiếu thanh toán nội bộ, theo dõi, quản lý TSCĐ của Công ty, kế toán tiền lương, tính toán và phân bổ chính xác giá trị hao mòn của TSCĐ vào chi phí của từng đối tượng sử dụng

- Thủ quỹ : Có nhiệm vụ chi tiền mặt khi có quyết định của lãnh đạo và thu tiền vốn vay của các đơn vị, theo dõi, ghi chép, phản ánh kịp thời, đầy đủ, chính xác tình hình tăng giảm và số tiền còn tồn lại quỹ. Cung cấp thông tin kịp thời, chính xác cho kế toán trưởng để làm cơ sở cho việc kiểm soát, điều chỉnh vốn bằng tiền, từ đó đưa ra những quyết định thích hợp cho hoạt động sản xuất kinh doanh và quản lý tài chính của Công ty.

- Kế toán cửa hàng : Thực hiện toàn bộ công việc kế toán phát sinh tại cửa hàng. Hàng tháng phải lập báo cáo kế toán để gửi về phòng kế toán.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.

Sổ sách kế toán dùng để ghi chép, hệ thống và lưu trữ toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh có liên quan đến đơn vị kế toán.

Sổ sách kế toán giúp kế toán quản lý, giám sát các đối tượng kế toán thông qua quá trình ghi sổ. Ngoài ra còn giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm chi phí lao động sống, lao động vật hóa trong công tác mở sổ, ghi sổ.

Sổ sách kế toán là một công cụ rất hữu ích để quản lý, theo dõi tình hình tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp.

Có rất nhiều hình thức sổ sách kế toán mà mỗi hình thức lại có những ưu điểm và khuyết điểm riêng. Mỗi doanh nghiệp tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của mình cả về đặc điểm kinh tế, trình độ kế toán lẫn tình hình kinh doanh mà chọn cho mình một hình thức sổ sách thích hợp.

Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc chọn hình thức kế toán Nhật ký – chứng từ.

2.2. Thực trạng tổ chức kế toán doanh thu chi phí xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc

2.2.1. Hạch toán doanh thu bán hàng, doanh thu tài chính và thu nhập khác.

2.2.1.1. Đặc điểm doanh thu tại đơn vị

Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại không trực tiếp sản xuất nên không có kho nguyên vật liệu và thành phẩm mà chỉ có hàng hóa là chính. Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, tính trị giá hàng hoá xuất kho theo phương pháp nhập trước – xuất trước, kê khai và nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Hiện nay, Công ty đang áp dụng 2 phương thức tiêu thụ: bán lẻ tại quầy hàng và bán buôn.

2.2.1.2. Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng

❖ Tài khoản sử dụng:

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

Tài khoản 531 – Hàng bán bị trả lại.

Các tài khoản khác có liên quan.

❖ Chứng từ sử dụng:

Hóa đơn GTGT.

Phiếu thu, phiếu chi.

Phiếu xuất kho, nhập kho.

❖ Sổ sách sử dụng:

Bảng kê số 1,2.

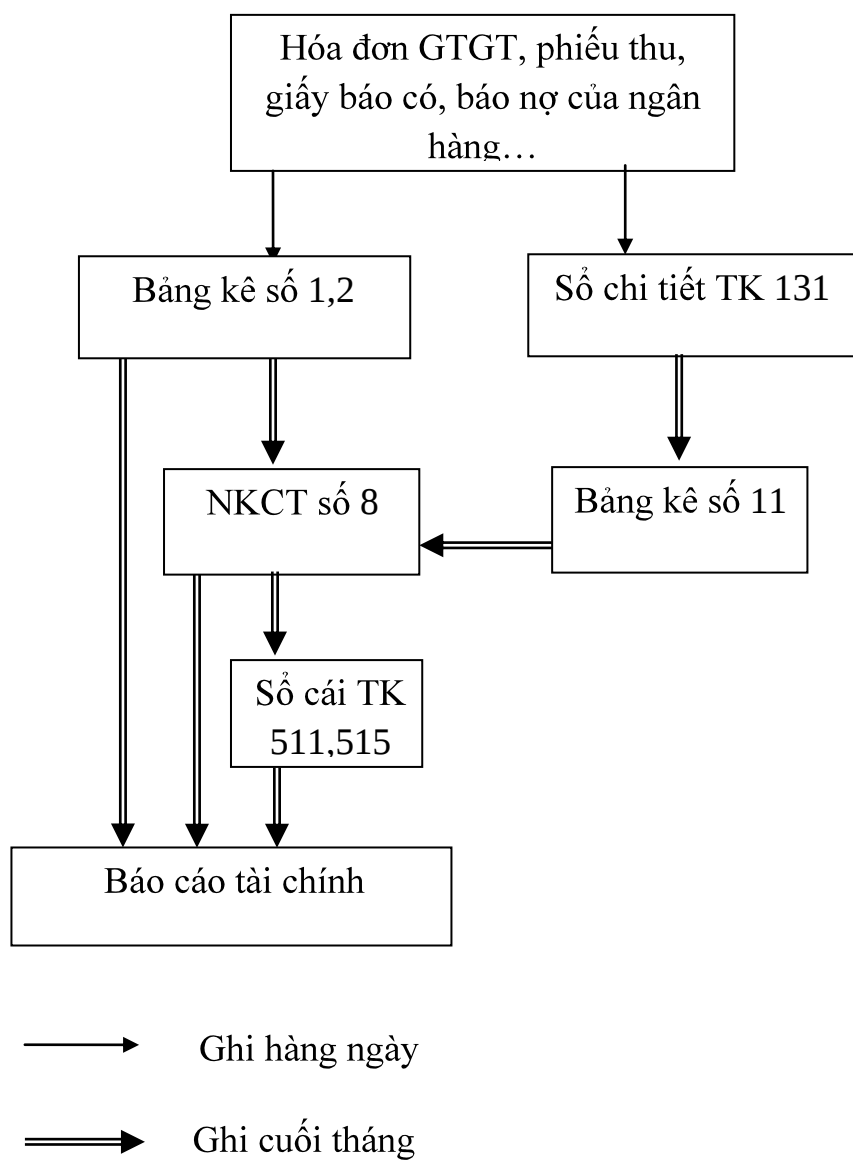
NKCT số 8.

Sổ cái TK 511, 531.

❖ Quy trình ghi sổ doanh thu:

Hàng ngày từ các chứng từ gốc là hoá đơn GTGT (Biểu 2.1), phiếu thu, giấy báo lãi của ngân hàng (Biểu 2.6) kế toán vào bảng kê số 1 (Biểu 2.3), bảng kê số 2 (Biểu 2.4). Cuối tháng từ các bảng kê trên vào NKCT số 8, sổ cái TK 511 (Biểu 2.5), sổ cái TK 515 (Biểu 2.8).

Sơ đồ 2.3. Quy trình ghi sổ doanh thu.



Trong tháng 12 phát sinh nghiệp vụ bán hàng cho Công ty TNHH Minh Đăng.

HÓA ĐƠN

Mẫu số : 01 GTGT-33LL

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

AA/2009B

Ngày 22 tháng 12 năm 2009

25538

Đơn vị bán hàng: Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc.

Địa chỉ: Phường Cao Xanh – TP Hạ Long – Quảng Ninh.

MST: 5700686136.

Họ tên người mua hàng: Nguyễn Lân.

Tên đơn vị: Công ty TNHH Minh Đăng.

Địa chỉ: Phường Mông Dương – Cẩm Phả – Quảng Ninh.

Hình thức thanh toán : Chuyển khoản.

MST: 570011203.

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đv tính.	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Cáp điện	Mét	4.000	15.000	60.000.000
2	Ố cứng	Cái	400	8.000	3.200.000
3					
Cộng tiền hàng:					63.200.000
Thuế GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			6.320.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					69.520.000
Số tiền viết bằng chữ: Sáu mươi chín triệu năm trăm hai mươi nghìn đồng chẵn.					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.1. Hóa đơn GTGT(bán hàng).

Bảng kê chi tiết bán hàng hóa tháng 12

Ngày tháng	Chứng từ	Diễn giải	Giá bán chưa thuế	Thuế GTGT	Tổng tiền thanh toán	Hình thức thanh toán
.....					...	
20/12/2009	25511	Công ty xây lắp số 1	25.547.000	2.554.700	28.101.700	Chuyển khoản
21/12/2009	25524	Công ty TNHH Hồng Hà	7.547.600	754.760	8.302.360	Tiền mặt
22/12/2009	25538	Công ty TNHH Minh Đăng	63.200.000	6.320.000	69.520.000	Chuyển khoản
25/12/2009	25549	Công ty đóng tàu Hạ Long	12.520.600	1.252.060	13.772.660	Tiền mặt
27/12/209	25567	Công ty xăng dầu B12	35.125.140	3.512.514	38.637.654	Chuyển khoản
28/12/2009	25571	Công ty than Đông Dương	21.254.170	2.125.417	23.379.587	Chuyển khoản
		Cộng				

Biểu 2.2. Bảng kê chi tiết bán hàng hóa tháng 12

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S04b1 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG KÊ SỐ 1
Ghi Nợ tài khoản 111 – Tiền mặt

Tháng 12 năm 2009

Số dư đầu tháng: 1.176.728.829

NT	Diễn giải	Ghi nợ tài khoản 111, ghi Có các tài khoản				Số dư cuối ngày
		511	3331		Cộng Nợ TK 111	
....						
21/12/2009	Công ty TNHH Hồng Hà	7.547.600	754.760		8.302.360	
25/12/2009	Công ty đóng tàu Hạ Long	12.520.600	1.252.060		13.772.660	
31/12/2009	Thu tiền bán lẻ	589.859.353	58.985.935		648.845.288	
	Cộng	907.245.245	90.724.525		1,228,602,113	

Số dư cuối tháng : 754.577.399

Biểu 2.3. Bảng kê số 1

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S04b2 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG KÊ SỐ 2
Ghi Nợ tài khoản 112 – Tiền gửi ngân hàng
Tháng 12 năm 2009

Số dư đầu tháng: 1.412.237.196

NT	Diễn giải	Ghi nợ tài khoản 112, ghi Có các tài khoản				Số dư cuối ngày
		511	3331		Cộng Nợ TK 112	
....						
20/12/2009	Công ty xây lắp số 1	25.547.000	2.554.700		28.101.700	
22/12/2009	Công ty TNHH Minh Đăng	63.200.000	6.320.000		69.520.000	
27/12/2009	Công ty xăng dầu B12	35.125.140	3.512.514		38.637.654	
28/12/2009	Công ty than Đông Dương	21.254.170	2.125.417		23.379.587	
	Cộng	3.784.152.540	378.415.254		4.721.452.480	

Số dư cuối tháng : 385.447.004

Biểu 2.4. Bảng kê số 2

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 511

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
911		5.175.029.030	6.556.821.488	6.508.119.696	6.945.936.154	6.276.258.845	69.843.137.613
Cộng SPS							
Nợ		5.175.029.030	6.556.821.488	6.508.119.696	6.945.936.154	6.276.258.845	69.843.137.613
Có		5.175.029.030	6.556.821.488	6.508.119.696	6.945.936.154	6.276.258.845	69.843.137.613
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có							

Biểu 2.5. Sổ cái TK 511

2.2.1.3. Quy trình hạch toán doanh thu hoạt động tài chính

❖ Tài khoản sử dụng:

Tài khoản 515 – Doanh thu hoạt động tài chính.

❖ Chứng từ sử dụng:

Giấy báo lãi của ngân hàng.

Hàng tháng ngân hàng gửi giấy báo cho Công ty về số tiền lãi gửi ngân hàng, kế toán căn cứ vào giấy báo lãi của ngân hàng để hạch toán.

Incombank

Banch: 00221 NGCTQN

Giấy báo lãi

(từ ngày 1/12/2009 đến hết ngày 31/12/2009)

Kính gửi: Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc.

Chúng tôi đã tính lãi đến cuối ngày 31/12/2009

TKS.....mở tại ngân hàng chúng tôi với số tiền như sau:

Biểu 2.6. Giấy báo lãi

BẢNG KÊ CHI TIẾT TK 515 – DOANH THU TÀI CHÍNH

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	Ghi Có TK 515, ghi Nợ các TK	
SH	NT			111	112
....					
BC	31/12	Lãi tiền gửi tại ngân hàng Incombank	1.250.000		1.250.000
BC	31/12	Lãi tiền gửi tại ngân hàng Vietcombank	515.000		515.000
		Cộng			1.932.575

Biểu 2.7. Bảng kê chi tiết TK 515

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 515

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
911		2.293.057	3.890.518	4.941.240	2.580.826	1.932.575	48.385.014
Cộng SPS							
Nợ		2.293.057	3.890.518	4.941.240	2.580.826	1.932.575	48.385.014
Có		2.293.057	3.890.518	4.941.240	2.580.826	1.932.575	48.385.014
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có							

Biểu 2.8. Sổ cái TK 515

2.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán.

Để phù hợp với tình hình công ty tính giá vốn hàng bán theo phương pháp nhập trước – xuất trước. Kế toán công ty dựa vào các hóa đơn kiêm phiếu xuất kho để từ đó phân loại chứng từ hạch toán, xuất hàng hóa theo từng loại hàng, từng mặt hàng để tính giá thực tế của hàng xuất kho.

2.2.2.1. Tài khoản và chứng từ sử dụng.

TK sử dụng :

- TK 632: giá vốn hàng bán.
- TK156: hàng hóa.

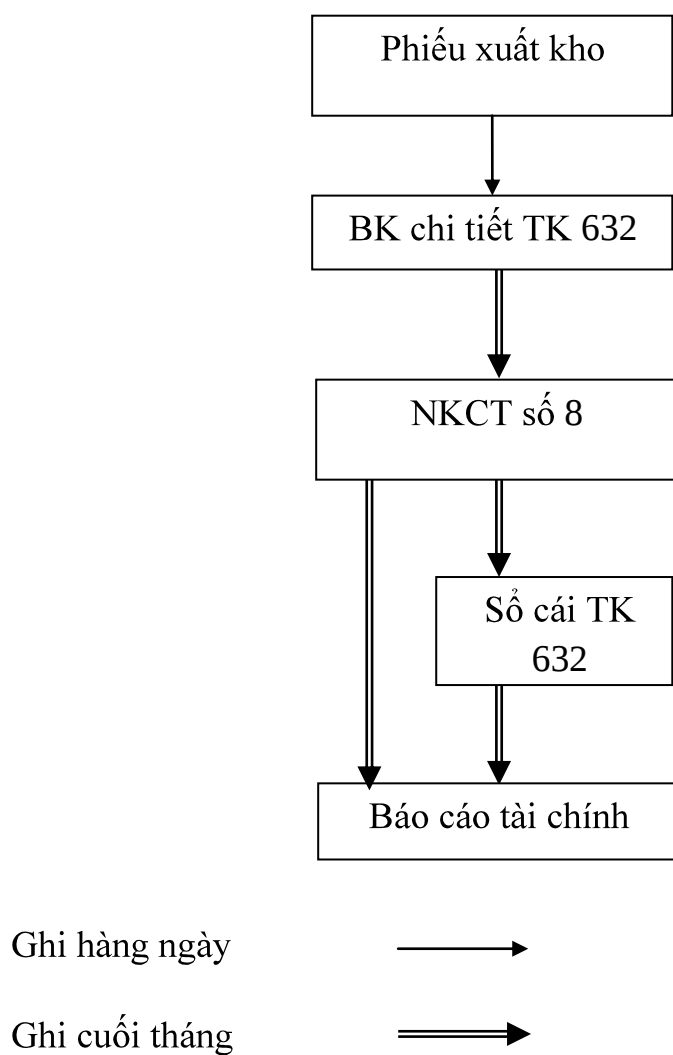
Chứng từ sử dụng :

- Phiếu xuất kho.
- Hóa đơn GTGT.
- Các chứng từ có liên quan khác.

2.2.2.2. Quy trình ghi sổ.

Hàng ngày, căn cứ vào phiếu xuất kho (Biểu 2.9), hóa đơn GTGT kế toán vào bảng kê chi tiết tài khoản giá vốn hàng bán (Biểu 2.10). Cuối tháng căn cứ vào bảng kê chi tiết tài khoản 632, kế toán ghi sổ NKCT số 8 và vào sổ cái TK 632 (Biểu 2.11).

Sơ đồ 2.4. Quy trình ghi sổ giá vốn hàng bán.



Hạch toán giá vốn bán hàng phát sinh theo phiếu xuất số 25 ngày 31/12/2009.

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

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

PHIẾU XUẤT KHO

Số 25/12

Nợ : 632

Có: 156

Người nhận hàng: anh Thái

Địa chỉ (bộ phận): Công ty CP xây dựng Thăng Long

Lý do xuất: xuất bán hàng hóa.

Xuất kho: Cao Xanh.

Thứ tự	Tên hàng	Mã số	Đv tính	Số lượng	Giá đơn vị	Thành tiền	Ghi chú
1	Automat	A1	Cái	15	235.000	3.525.000	
2	Đèn pha cao áp	D4	Cái	3	1.352.000	4.056.000	
3	Đèn huỳnh quang	D8	Cái	10	70.500	705.000	
	Cộng			28		8.286.000	

Tổng số tiền (viết bằng chữ): tám triệu hai trăm tám mươi sáu nghìn đồng chẵn.

Số chứng từ gốc kèm theo:.....

Người lập phiếu
(ký, họ tên)

Người nhận hàng
(ký, họ tên)

Thủ kho
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Giám đốc
(ký, họ tên)

Biểu 2.9. Phiếu xuất kho.

BẢNG KÊ CHI TIẾT GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Tháng 12 năm 2009

NT	Theo CT	Tên hàng hóa	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
.....					
22/12/2009	PX21/12	Ổ cứng	4.000	13.500	54.000.000
		Cáp điện	400	7.300	2.920.000
25/12/2009	PX 22/12	Dây điện	500	2.500	1.250.000
27/12/2009	PX 23/12	Bóng đèn compac	50	47.500	2.375.000
		Cáp 3x10	100	162.700	16.270.000
....					
31/12/2009	PX25/12	Automat	15	235.000	3.525.000
		Đèn pha cao áp	3	1.352.000	4.056.000
		Đèn huỳnh quang	10	70.500	705.000
		Cộng			5,341,092,484

Người lập biểu
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Biểu 2.10. Bảng kê chi tiết giá vốn hàng bán

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 632

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
156		4,498,250,320	5,689,888,179	5,432,622,804	6,372,771,893	5,341,092,484	62,529,608,422
Cộng SPS		4,498,250,320	5,689,888,179	5,432,622,804	6,372,771,893	5,341,092,484	62,529,608,422
Nợ		4,498,250,320	5,689,888,179	5,432,622,804	6,372,771,893	5,341,092,484	62,529,608,422
Có							
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có							

Biểu 2.11. Sổ cái TK632

2.2.3. Kế toán các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp chi phí tài chính, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

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

Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc bao gồm các khoản chi phí phát sinh trong quá trình thiêu thụ hàng hoá như chi phí nhân viên, lương, BHXH, BHYT, KPCĐ, chi phí vận chuyển, bốc vác, lưu kho, giao nhận, điện nước, điện thoại, chi phí bằng tiền khác...

Công ty kinh doanh đảm bảo có lãi, bù đắp chi phí ra khi thực hiện kinh doanh, mua văn phòng phẩm, tiếp khách, công tác phí...Đồng thời lập các chứng từ chứng minh các khoản đó là có thực, hợp lý để kế toán căn cứ tập hợp chi phí bán hàng.

❖ Chứng từ sử dụng:

- Bảng phân bổ lương và bảo hiểm xã hội.
- Bảng phân bổ khấu hao.
- Hóa đơn GTGT.

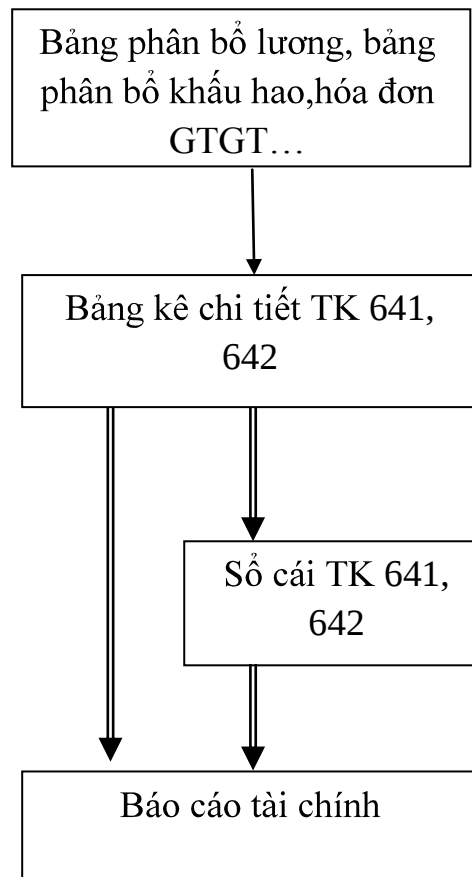
❖ Tài khoản sử dụng:

- TK 641: Chi phí bán hàng.
- TK 642 : Chi phí quản lý doanh nghiệp.
- Các TK khác có liên quan.

❖ Quy trình ghi sổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Căn cứ vào bảng phân bổ lương và bảo hiểm xã hội (Biểu 2.12), bảng phân bổ khấu hao TSCĐ (Biểu 2.13) hóa đơn GTGT,...kế toán vào bảng kê chi tiết TK 641 (Bảng 2.14), TK 642 (Biểu 2.15). Cuối tháng, căn cứ vào bảng kê, kế toán ghi sổ cái TK 641 (Biểu 2.16), TK642 (Biểu 2.17).

Sơ đồ 2.5. Quy trình ghi sổ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp



Ghi hàng ngày: →

Ghi cuối tháng: ==>

Dựa vào bảng phân bổ lương và bảo hiểm xã hội, bảng khấu hao TSCĐ kê toán vào sổ sách có liên quan.

BẢNG PHÂN BỐ LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Tháng 12 năm 2009

STT	Ghi Có TK Đối tượng sử dụng	TK 334-Phải trả người lao động			TK 338 – Phải trả, phải nộp khác				TK 335	Tổng cộng
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	KPCĐ (2%)	BHXH BHTN (16%)	BHYT (2%)	Cộng Có TK 338		
1	TK 641-Chi phí bán hàng	41.600.000		41.600.000	832.000	6.656.000	832.000	8.320.000		49.920.000
2	TK 642-Chi phí quản lý doanh nghiệp	79.600.000	255.508.000	335.108.000	1.592.000	12.736.000	1.592.000	15.920.000		351.028.000
	Cộng	121.200.000	255.508.000	376.708.000	2.424.200	19.392.000	2.424.200	23.028.000		400.948.000

Người lập bảng
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Biểu 2.12. Bảng phân bổ lương và bảo hiểm xã hội

Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ

Tháng 12 năm 2009

Số TT	Tên TSCĐ	TL KH hoặc TG SD	Nguyên giá TSCĐ	Giá trị KH trong kỳ.	
				TK 641	TK 642
1	Xe ô tô Toyota BKS:14L-3351	60 tháng	472.080.000	7.868.000	
2	Xe ô tô Toyota Hiace G, BKS:14L-6727	60 tháng	469.920.000	7.832.000	
3	Văn phòng công ty	0,04	508.760.400		20.350.416
	Cộng		1.450.760.400	15.700.000	20.350.416

Biểu 2.13. Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ

BẢNG KÊ CHI TIẾT TK 641 – CHI PHÍ BÁN HÀNG

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	Ghi Nợ TK 641, ghi Có các TK khác						
Số	NT			111	334	3382	3383	3384	214	
...				...		...				
PC 35	27/12/09	Nộp tiền điện thoại	1.570.000	1.570.000						
BPBKH	31/12/09	Khấu hao tài sản cố định.	15.700.000						15.700.000	
BPBTL	31/12/09	Lương nhân viên bán hàng	41.600.000		41.600.000					
BPBTL	31/12/09	Các khoản trích theo lương	8.320.000			832.000	6.656.000	832.000		
		Cộng	74.899.121	5.254.000	41.600.000	832.000	6.656.000	832.000	15.700.000	

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Biểu 2.14. Bảng kê chi tiết TK 641 – Chi phí bán hàng

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

BẢNG KÊ CHI TIẾT TK 642 – CHI PHÍ QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	Ghi Nợ TK 642, ghi Có các TK khác						
Số	NT			111	334	3382	3383	3384	214	
...				...		...				
PC 48	27/12/09	Mua văn phòng phẩm	2.585.800	2.585.800						
BPBKH	31/12/09	Khấu hao tài sản cố định.	20.350.416						20.350.416	
BPBTL	31/12/09	Lương nhân viên	335.108.000		335.108.000					
BPBTL	31/12/09	Các khoản trích theo lương	15.920.000			1.592.000	12.736.000	1.592.000		
		Cộng	485.849.397		335.108.000	1.592.000	12.736.000	1.592.000		

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Biểu 2.15. Bảng kê chi tiết TK 642 – Chi phí bán hàng

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 641

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
111		20.254.000	25.245.500	14.548.900	17.152.620	5.254.000	325.120.152
112		22.524.214	11.578.250	13.584.710	5.689.658	1.365.700	100.210.070
331		11.200.000	25.589.416	7.258.000	20.369.845	3.075.421	289.948.000
214		15.700.000	15.700.000	15.700.000	15.700.000	15.700.000	188.400.000
334		38.780.900	43.980.000	45.150.000	41.600.000	41.600.000	499.200.000
338		7.756.180	8.796.000	9.030.000	8.320.000	8.320.000	99.840.000
Cộng SPS							
Nợ		116.216.294	130.889.166	105.271.610	108.832.123	74.899.121	1.502.718.222
Có		116.216.294	130.889.166	105.271.610	108.832.123	74.899.121	1.502.718.222
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có							

Biểu 2.16. Sổ cái TK 641

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 642

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
111		15.353.807	14.352.201	7.849.279	14.681.423	23.177.909	168.050.546
112		12.985.410	7.758.694	12.589.256	8.245.200	35.892.241	110.201.504
331				15.100.210	10.145.002	55.400.831	133.850.008
214		20.350.416	20.350.416	20.350.416	20.350.416	20.350.416	244.204.992
334		72.580.000	78.250.000	76.250.000	72.144.800	335.108.000	1.021.080.000
338		14.516.000	15.650.000	15.250.000	14.428.960	15.920.000	142.201.025
Cộng SPS							
Nợ		135.785.633	136.361.311	147.389.161	139.995.801	485.849.397	1.819.588.075
Có		135.785.633	136.361.311	147.389.161	139.995.801	485.849.397	1.819.588.075
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có							

Biểu 2.17. Sổ cái TK 642

2.2.3.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính.

Chứng từ sử dụng:

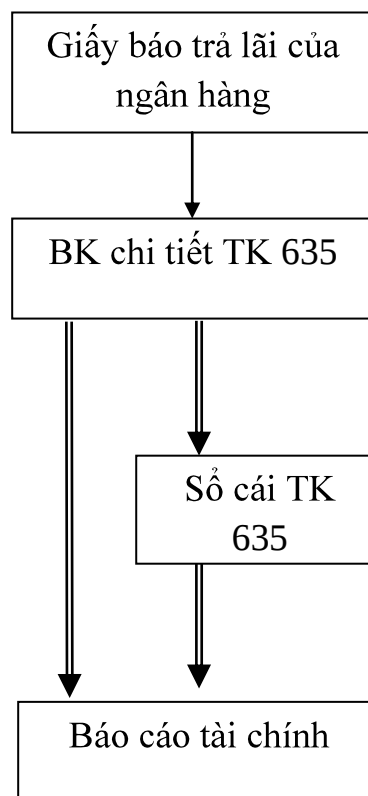
- Giấy báo trả tiền lãi vay.
- Các chứng từ khác có liên quan.

❖ Tài khoản sử dụng:

- Tài khoản 635 – Chi phí hoạt động tài chính.

❖ Quy trình ghi sổ: hàng ngày, căn cứ vào giấy báo của ngân hàng (Biểu 2.18) và các chứng từ khác, kế toán vào bảng kê chi tiết TK 635 (Biểu 2.19). Cuối tháng, căn cứ vào bảng kê, kế toán ghi sổ cái TK 635 (Biểu 2.20).

Sơ đồ 2.6. Quy trình ghi sổ chi phí hoạt động tài chính



Ghi chú: Ghi hàng ngày $\longrightarrow$
 Ghi cuối tháng $\Longrightarrow$

Khóa luận tốt nghiệp

Hàng tháng ngân hàng gửi giấy báo cho Công ty về số tiền lãi phải trả, kế toán căn cứ vào giấy báo nợ của ngân hàng để hạch toán.

Ngân hàng đầu tư và phát triển Quảng Ninh	Mã GCV: HN 143
GIẤY BÁO NỢ	Mã KH: 14245
Ngày 30/12/2009	Số GD: 23243
Kính gửi: Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc.	
Chúng tôi xin thông báo đã ghi Nợ TK của quý vị với nội dung như sau:	
Số TK ghi nợ: 133454665769.	
Số tiền bằng số: 5.323.600	
Số tiền bằng chữ: năm triệu ba trăm hai mươi ba nghìn sáu trăm ngàn đồng chẵn.	
Nội dung: tiền lãi phải trả ngân hàng.	

Biểu 2.18. Giấy báo Nợ

BẢNG KÊ CHI TIẾT TK 635 – CHI PHÍ TÀI CHÍNH

Chứng từ		Diễn giải	Số tiền	Ghi Nợ TK 635, ghi Có các TK		
SH	NT			111	112	335
....						
BN	30/12	Trả tiền lãi cho ngân hàng ĐTP.T.	5.323.600		5.323.600	
BN	31/12	Lãi tiền gửi tại ngân hàng Vietcombank	2.584.632		2.584.632	
		Cộng			14.308.385	61.354.423

Biểu 2.19. Bảng kê chi tiết TK 635

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 635

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
111							31.411.224
112		1.049.365	8.149.091	7.886.196		14.308.385	47.694.572
142							47.952.841
335		117.000.000	108.300.000	107.400.000	95.929.679	61.345.423	1.411.727.503
Cộng SPS							
Nợ		118.049.365	116.449.091	115.286.196	95.929.679	75.662.808	1.538.786.140
Có		118.049.365	116.449.091	115.286.196	95.929.679	75.662.808	1.538.786.140
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có							

Biểu 2.20. Sổ cái TK 635

2.2.3.3. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

❖ Tài khoản sử dụng:

TK 8211 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

TK 3334 – Thuế thu nhập doanh nghiệp.

❖ Sổ sách sử dụng:

NKCT số 10.

Sổ cái TK 821, 334.

❖ Phương pháp hạch toán:

Cuối tháng 12, khi xác định số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp theo quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp, kế toán phản ánh số thuế TNDN tạm phải nộp Nhà nước và chi phí thuế TNDN hiện hành, kế toán hạch toán với thuế suất 25%.

$$\begin{array}{ccccc} \text{Chi phí thuế} & & & & \text{Thuế suất} \\ \text{TNDN} & = & \text{Tổng lợi nhuận} & \times & \text{thuế TNDN} \\ & & \text{trước thuế} & & \end{array}$$

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S04a 10 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 10 – TK 3334

Tháng 12 năm 2009

STT	Diễn giải	Số dư đầu kỳ		Nợ TK 3334, Có các TK		Có TK 3334, Nợ các TK		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	111	Cộng Nợ	821	Cộng Có	Nợ	Có
1	Thuế TNDN		198.290.994			66.168.423	66.168.423		264.4594.17
	Cộng		198.290.994			66.168.423	66.168.423		264.4594.17

Biểu 2.21. Nhật ký chứng từ số 10 – TK 3334

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 821

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
3334		77.255.123	127.821.817	180.094.340	44.364.917	66.168.423	715.225.128
Cộng SPS							
Nợ		77.255.123	127.821.817	180.094.340	44.364.917	66.168.423	715.225.128
Có		77.255.123	127.821.817	180.094.340	44.364.917	66.168.423	715.225.128
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có							

Biểu 2.22. Sổ cái TK 821

2.2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Do đặc điểm kinh doanh trong lĩnh vực thương mại với nhiều mã hàng, chủng loại và số lượng nghiệp vụ phát sinh nhiều nên việc xác định kết quả kinh doanh được xác định vào cuối mỗi tháng và do kế toán tổng hợp chịu trách nhiệm. Căn cứ vào các chứng từ sổ sách, kế toán tổng hợp phân tích các chỉ tiêu và lập báo cáo tài chính.

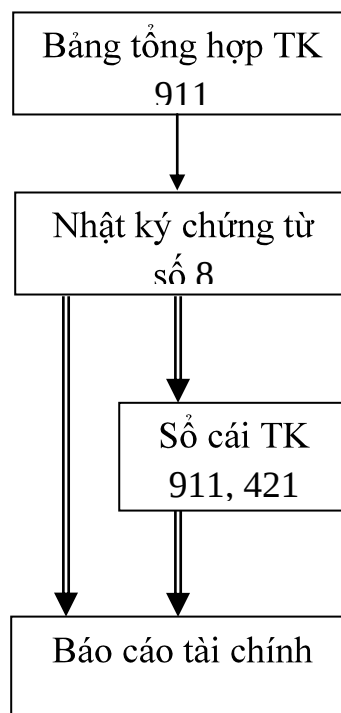
Để xác định kết quả kinh doanh, kế toán tổng hợp số liệu và thực hiện các bút toán kết chuyển.

Cuối mỗi tháng kế toán tổng hợp số liệu trên nhật ký chứng từ số 8 và sổ cái tài khoản 911.

Báo cáo tài chính được lập mỗi quý và cuối năm sẽ tổng hợp số liệu cả năm để lập báo cáo tài chính của năm.

❖ Quy trình ghi sổ xác định kết quả kinh doanh

Sơ đồ 2.7: Quy trình ghi sổ xác định kết quả kinh doanh



BẢNG TỔNG HỢP TK 911

Tháng 12 năm 2009

STT	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền	
			Nợ	Có
1	Kết chuyển doanh thu bán hàng	511		6.276.258.845
2	Kết chuyển thu nhập khác	711		
3	Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính	515		1.932.575
4	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	74.899.121	
5	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642	485.849.397	
6	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	5.341.092.484	
7	Kết chuyển chi phí tài chính	635	75.662.808	
8	Kết chuyển chi phí khác	811	36.013.918	
9	Kết chuyển thuế thu nhập doanh nghiệp	821	66.168.423	
10	Lợi nhuận chưa phân phối	421	198.505.269	

Người lập biểu
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Biểu 2.22. Bảng tổng hợp TK 911

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S04a8 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

NHẬT KÝ CHỨNG TỪ SỐ 8

Tháng 12 năm 2009

SH TK ghi Nợ	Các TK ghi Có	156	131	511	641	642	632	515	635	811	821
	Các TK ghi Nợ										
111	Tiền mặt		14.602.113	1.577.104.598							
112	Tiền gửi NH		544.323.215	3.784.152.540				1.932.575			
131	Phải thu KH			915.001.707							
632	Giá vốn HB	5.341.092.484									
911	Xác định KQKD				74.899.121	485.849.397	5.341.092.484		75.662.808	36.013.918	66.168.423
	Cộng	5.341.092.484	458.925.328	6.276.258.845	74.899.121	485.849.397	5.341.092.484	1.932.575	75.662.808	36.013.918	66.168.423

Người ghi sổ
(ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(ký, họ tên)

Biểu 2.23. Nhật ký chứng từ số 8

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 911

Số dư đầu năm	
Nợ	Có

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
421		231.765.370	383.465.451	540.283.021	133.094.370	198.505.269	3.158.661.241
632		4.498.250.320	5.689.888.179	5.432.622.804	6.372.771.893	5.341.092.484	62.529.608.422
641		38.494.848	87.661.824	53.472.432	12.832.727	74.899.121	1.502.718.222
642		101.647.499	97.796.064	292.910.566	101.534.423	485.849.397	1.819.588.075
635		118.049.365	116.449.091	115.286.196	95.929.679	75.662.808	1.538.786.140
811					53.527.816	36.013.918	91.736.632
821		77.255.123	127.821.817	180.094.340	44.364.917	66.168.423	715.225.128
Cộng SPS							
Nợ		5.065.462.525	6.505.032.426	6.614.669.359	6.814.055.825	6.278.191.420	71.356.323.860
Có		5.065.462.525	6.505.032.426	6.614.669.359	6.814.055.825	6.278.191.420	71.356.323.860
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có							

Biểu 2.24. Sổ cái TK 911

Khóa luận tốt nghiệp

Công ty CP thiết bị điện Nguyên Ngọc
TP Hạ Long – Quảng Ninh

Mẫu số S05 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TK 421

Số dư đầu năm	
Nợ	Có
	2.164.734.985

Ghi có các TK, đối ứng nợ với TK này		Tháng 8	Tháng 9	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12	Cộng
111							3.912.000
112							496.885.000
131							660.048.361
431.1							29.451.177
431.2							68.719.414
414							451.288.740
415							60.818.729
Cộng SPS							
Nợ							1.771.123.421
Có	...	231.765.370	383.465.451	540.283.021	133.094.370	198.505.269	3.158.661.241
Số dư cuối kỳ							
Nợ							
Có		2.296.924.694	2.680.390.145	3.220.673.166	3.353.767.536	3.552.272.805	3.552.272.805

Biểu 2.25. Sổ cái TK 421

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THIẾT BỊ ĐIỆN NGUYỄN NGỌC.

3.1. Nhận xét chung

Trong giai đoạn cả đất nước chuyển mình từ nền kinh tế tập trung quan liêu bao cấp sang cơ chế thị trường dưới sự quản lý điều tiết của Nhà nước, mọi doanh nghiệp đều phải chịu những ảnh hưởng của quy luật kinh tế mới. Để tồn tại các doanh nghiệp phải nhanh chóng chuyển đổi cơ cấu kinh tế cho phù hợp thì mới ổn định và phát triển được.

Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyễn Ngọc hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực cung cấp vật tư, vật liệu điện và thiết bị xây dựng, các địa bàn của Công ty nằm trên địa bàn thành phố Hạ Long và thị xã Cẩm Phả. Đây là một vùng thị trường có tiềm năng lớn tạo nhiều cơ hội kinh doanh cho Công ty. Mặt khác, các cửa hàng của Công ty đều nằm trên các vùng trọng yếu nên sức mua cũng rất lớn. Công ty luôn duy trì các bạn hàng truyền thống, đồng thời cũng luôn tìm kiếm các bạn hàng mới, mạng lưới tiêu thụ ổn định, khách hàng ngày một đông.

Tuy tuổi đời còn trẻ, trải qua 5 năm xây dựng, trưởng thành và phát triển, trong quá trình hoạt động còn gặp nhiều khó khăn. Song với một đội ngũ cán bộ công nhân viên trẻ trung, năng động, công ty đã gặt hái được không ít thành công. Một trong những thành công phải kể đến đó là công ty đã xây dựng được một quy trình quản lý gọn nhẹ, hiệu quả, các bộ phận chức năng được tổ chức chặt chẽ, phân công nhiệm vụ rõ ràng không có sự chồng chéo, năng lực của các cán bộ quản lý luôn được trau dồi phát triển. Chính yếu tố này đã tạo nên động lực phát triển kinh tế cho toàn công ty. Các ban ngành trong Công ty luôn có được sự giám sát, kiểm tra chặt chẽ từ phía ban lãnh đạo nên hoạt động kinh doanh luôn được đảm bảo, công tác hạch toán các yếu tố các yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh có hiệu quả và tiết kiệm. Do vậy Công ty đã giảm được chi phí giúp cho hệ thống khách hàng của Công ty ngày càng đa dạng, thị

trường được mở rộng dẫn đến doanh thu hàng năm tăng cao, đời sống anh chị em cán bộ được cải thiện.

Bên cạnh đó, lãnh đạo công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc vẫn luôn xem xét, nhìn nhận lại toàn bộ các hoạt động của Công ty, nhận ra những mặt yếu kém những mặt yếu kém chưa phù hợp với cơ chế mới nên đã đề ra nhiều giải pháp có hiệu quả nhằm khắc phục khó khăn, hòa mình vào nhịp sống của nền kinh tế thị trường. bản thân Công ty đã tìm ra nguồn vốn để sản xuất kinh doanh và tự tìm thị trường tiêu thụ. Nhờ vậy trong những năm gần đây, Công ty đã đạt được một số thành công nhất định trong hoạt động kinh doanh. Sở dĩ công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc luôn đứng vững và phát triển trong nền kinh tế mới là do trong công tác quản lý và trong công tác kế toán nói chung công ty đã và đang không ngừng củng cố và tự hoàn thiện.

3.1.1. Ưu điểm

- *Tổ chức bộ máy quản lý nói chung và bộ phận kế toán nói riêng*: kế toán là một bộ phận cấu thành lên hệ thống kế toán tài chính của công ty và là một bộ phận quan trọng quyết định sự thành bại trong kinh doanh. Sớm nhận thấy điều đó công ty đã không ngừng hoàn thiện và nâng cao bộ máy kế toán để đáp ứng nhu cầu của công ty với một đội ngũ kế toán giỏi, tinh thông nghiệp vụ, có tinh thần trách nhiệm với công việc.

- *Về chứng từ kế toán*: Công ty đã xây dựng được trình tự luân chuyển chứng từ một cách hợp lý, phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của mình cũng như hình thức sổ kế toán mà công ty áp dụng. Chứng từ sử dụng theo đúng mẫu của bộ tài chính ban hành và được lưu trữ bảo quản cẩn thận.

- *Về hệ thống chứng từ của công ty*: hệ thống chứng từ của công ty được lưu trữ bảo mật một cách khoa học đảm bảo cho việc tìm kiếm truy cập thông tin khi cần thiết. Hàng tháng, hàng quý, các chứng từ gốc được tập hợp theo từng nhóm, chủng loại khác nhau. Chứng từ thuộc 3 năm tài chính liên tiếp

thì được lưu giữ trong các file tài liệu riêng biệt sẵn sàng cho việc thanh tra, kiểm toán tài chính từ phía cấp trên.

- *Về bộ máy kế toán của công ty* đã đi vào nề nếp, được tổ chức tương đối hoàn chỉnh, phù hợp với hoạt động kinh doanh của công ty.

- *Việc hạch toán quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh*: việc kế toán doanh thu cơ bản là đúng nguyên tắc, chế độ hiện hành. Doanh thu được phản ánh đầy đủ, phương pháp tính giá xuất kho theo phương pháp nhập trước xuất trước. Việc hạch toán kê khai thuế GTGT khá chặt chẽ. Công ty thực hiện tính đúng, tính đủ số thuế phải nộp vào ngân sách Nhà nước.

- *Việc lưu trữ chứng từ, lựa chọn, phân loại chứng từ* được tổ chức, sắp xếp hợp lý, đầy đủ theo quy định của chế độ kế toán. Công ty căn cứ vào tình hình thực tế để phân loại: chứng từ quỹ (phiếu thu, phiếu chi, giấy đề nghị tạm ứng, đề nghị thanh toán, bảng kê thu tiền), chứng từ ngân hàng (giấy ủy nhiệm chi, báo có ngân hàng, sổ phụ ngân hàng), chứng từ kho (phiếu nhập kho, xuất kho) và các chứng từ khác.

- *Về tổ chức sổ kế toán*: sổ sách kế toán được làm trên excel nhưng cuối kỳ được in ra giấy theo đúng yêu cầu của Nhà nước và Bộ tài chính. Việc xử lý các thông tin hoàn toàn phù hợp với trình độ năng lực và điều kiện trang thiết bị cũng như yêu cầu quản lý của Công ty.

3.1.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm trên, công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc vẫn còn một số hạn chế cần hoàn thiện.

- *Về việc luân chuyển chứng từ*: chứng từ kế toán rất quan trọng đối với công tác quản lý tài chính nói chung và công tác tổng hợp chi phí nói riêng, việc lập biểu xuất kho ở Công ty chưa kịp thời, 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 của

hàng nên tình trạng chứng từ bị chậm trễ dẫn đến nhiều khi gây quá tải công việc vì chứng từ về cùng lúc.

- *Trích lập các khoản dự phòng*: khách hàng của Công ty là những khách hàng thường xuyên mua hàng nhiều lần nhưng thanh toán lại chậm, nợ nhiều dẫn đến tình trạng tồn đọng vốn, tuy nhiên Công ty chưa tiến hành trích lập các khoản dự phòng cho khách hàng khó đòi và hàng hoá tồn kho nên không lường trước được rủi ro trong kinh doanh. Điều này sẽ gây đột biến chi phí kinh doanh, phản ánh sai lệch kết quả kinh doanh, sai nguyên tắc thận trọng trong kế toán.

- *Chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hoá*: trong quá trình tiêu thụ, chiến lược kinh doanh đóng vai trò hết sức quan trọng. Nó sẽ tạo ra sức hấp dẫn rất lớn lôi cuốn khách hàng. Chính vì vậy, việc không áp dụng những ưu đãi về chiết khấu thanh toán cho những khách hàng thanh toán sớm hơn 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 hoá trong Công ty làm giảm doanh thu.

3.2. Một số biện pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc.

3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện

Mặc dù công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty được tổ chức khá khoa học và hiệu quả nhưng với mong muốn công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ngày càng được hoàn thiện hơn, đáp ứng tốt hơn yêu cầu của quản lý trong nền kinh tế thị trường.

Đối với doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh, doanh thu và xác định kết quả kinh doanh là khâu cuối cùng kết thúc quá trình kinh doanh của doanh nghiệp nên đóng vai trò quan trọng. Thực tế công tác kế toán ở nước ta còn thụ động chỉ dừng ở mức độ ghi chép, cung cấp thông tin mà chưa có sự tác động tích cực. Xác định đúng doanh thu, chi phí và kết quả hoạt động 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 các cán bộ lãnh đạo điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh 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 và xác định kết quả kinh doanh có một ý nghĩa hết sức quan trọng.

3.2.2. Mục tiêu và quan điểm hoàn thiện

Mỗi một doanh nghiệp luôn hướng tới làm thế nào để tăng doanh thu, giảm chi phí, từ đó đưa doanh nghiệp mình ngày càng phát triển đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên.

Tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đều phải được ghi nhận đủ, trung thực và kịp thời để đảm bảo tính hợp pháp trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi công ty.

Doanh thu là nội dung quan trọng trong hoạt động tài chính của Công ty, từ doanh thu nhà quản trị có thể đánh giá được tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, từ đó đưa ra các quyết định quản trị đúng đắn giúp Công ty ngày càng phát triển. Vì vậy, công tác kế toán doanh thu cần được coi trọng. Hạch toán doanh thu phải đảm bảo sao cho đúng, hiệu quả và giảm nhẹ công tác kế toán.

Hạch toán doanh thu phải kết hợp với biện pháp làm tăng doanh thu, thu nhập, lợi nhuận cho doanh nghiệp. Do đó hạch toán doanh thu phải gắn liền với hạch toán chi phí để giúp cho nhà quản trị thấy ngay được hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, từ đó xây dựng kế hoạch tiêu thụ hiệu quả tạo sức cạnh tranh trên thị trường.

Hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là phần việc cơ bản nhất bởi vì nó quyết định đến chất lượng toàn bộ công tác kế toán trong doanh nghiệp vì vậy cần thường xuyên kiểm tra các chỉ tiêu mua bán hàng hoá, chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, phản ánh tình hình biến động của vốn hàng hoá một cách đầy

đủ cũng như tổ chức sổ kế toán chi tiết, tổng hợp khoa học để theo dõi, xác định đúng doanh thu, kết quả, ứng dụng phương pháp hạch toán là công cụ hiện đại trong quản lý. Đồng thời hoàn thiện việc lập kiểm tra và lưu chuyển chứng từ kế toán là cơ sở tổ chức đúng đắn kế toán ban đầu của cả quá trình tiêu thụ hàng hoá và kết quả tiêu thụ hàng hoá.

Cần tăng cường hơn nữa vai trò công tác hạch toán quản lý sản xuất kinh doanh biệt lập, tăng cường vai trò công tác tổ chức kế toán tiêu thụ hàng hoá phục vụ cung cấp thông tin và làm cơ sở để ra quyết định quản lý kinh doanh đúng đắn.

Để phát huy vai trò chủ đạo không để thị trường đột biến thì công tác tài chính kế toán phải vừa là công cụ thúc đẩy hoạt động kinh doanh vừa phải là người giám sát và nâng cao tính hiệu quả kinh tế cân đối của kế hoạch kinh doanh mặt hàng. Để làm tốt việc này thì kế toán phải tham gia từ khâu đầu đến khâu cuối, làm chức năng tham mưu về giá mua, giá bán chênh lệch, giúp Giám đốc chỉ đạo các đơn vị trong Công ty kinh doanh chuyên sâu theo ngành, nhóm hàng nhằm phát huy thế mạnh từng đơn vị chiếm lĩnh thị trường kinh doanh. Trên cơ sở thực hiện việc tiết kiệm chi phí lưu thông, hạch toán trung thực kết quả giám sát kế hoạch tài chính, tiêu thụ, đồng thời tham gia vào các khâu nghiên cứu nhu cầu thị trường, quản lý vốn có hiệu quả tránh những sơ hở không để các đơn vị khác chiếm dụng vốn.

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

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

- Nguyên tắc thống nhất
- + Đảm bảo sự thống nhất từ trung ương tới cơ sở.

- + Đảm bảo sự thống nhất giữa các chỉ tiêu mà kế toán phản ánh.
- + Đảm bảo sự thống nhất về hệ thống chứng từ, tài khoản sổ sách kế toán và phương pháp hạch toán.
- Thực hiện đúng chế độ nhà nước ban hành.
- Tổ chức bộ máy kế toán gọn nhẹ, khoa học phù hợp với đặc điểm tính chất kinh doanh của doanh nghiệp. Đơn vị phải có đội ngũ nhân viên kế toán hiểu biết nghiệp vụ kế toán. Đặc biệt chú ý đến công tác trang bị phương tiện kỹ thuật, áp dụng kế toán máy trong thu thập xử lý các nghiệp vụ kinh tế.
- Tiếp cận với các chuẩn mực quốc tế, áp dụng phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp.
- Đảm bảo cung cấp thông tin chính xác kịp thời, đầy đủ về mọi mặt của hoạt động kinh tế tài chính của doanh nghiệp, phục vụ kịp thời cho việc chỉ đạo quá trình kinh doanh.

3.2.4. Những biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc.

Doanh thu, chi phí luôn được ghi nhận là một phần rất quan trọng cho thấy sự phát triển của doanh nghiệp. Với mục tiêu ngày càng nâng cao hiệu quả trong công tác hạch toán doanh thu, chi phí tại đơn vị sao cho có thể giảm nhẹ được đến mức tối thiểu. Hiện nay, công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc tuy đã mang lại những hiệu quả nhất định nhưng nó vẫn còn những thiếu sót cần hoàn thiện.

Thứ nhất: Về việc luân chuyển chứng từ

Thao tác trong quá trình luân chuyển chứng từ tại Công ty từ các cửa hàng về đến phòng kế toán chậm chễ gây nhiều khó khăn làm dồn ứ công việc vào cuối tháng hoặc đầu tháng sau gây 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 nhiều biện pháp quy định về 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, cửa hàng phải tập hợp chứng từ và gửi toàn bộ chứng từ phát sinh trong tháng về phòng kế toán để kế toán xử lý các chứng từ đó vào máy tính một cách cập nhật nhất.

Thứ hai: Về việc trích lập các khoản dự phòng

Công ty phải theo dõi và thu hồi nợ đúng hạn, có những biện pháp tích cực đòi nợ nhưng vẫn chú ý giữ gìn mối quan hệ với khách hàng. Công ty nên tiến hành trích lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi để tránh những rủi ro trong kinh doanh khi khách hàng không có khả năng thanh toán. Dự phòng phải thu khó đòi được phản ánh vào tài khoản 139. Mức trích lập theo quy định của chế độ kế toán hiện hành như sau:

- + Đối với những tài khoản nợ được xác định là khó đòi dưới 01 năm mức trích lập là 30%.

- + Đối với các khoản nợ khó đòi từ 1 đến 2 năm mức trích lập là 50%.

- + Đối với các khoản nợ khó đòi từ 2 đến 3 năm mức trích lập là 70%.

- + Các khoản nợ khó đòi trên 3 năm mức trích lập là 100%.

Theo quy định hiện hành thì các khoản phải thu khó đòi phải cso bằng chứng chủ yếu sau:

- + Số tiền phải thu theo dõi được cho từng đối tượng, theo từng nội dung, từng khoản nợ, trong đó ghi rõ số nợ phải thu khó đòi.

- + Phải có chứng từ gốc, giấy xác nhận của khách nợ về số tiền còn đọng chưa bao gồm: hợp đồng kinh tế, khuế ước vay nợ.

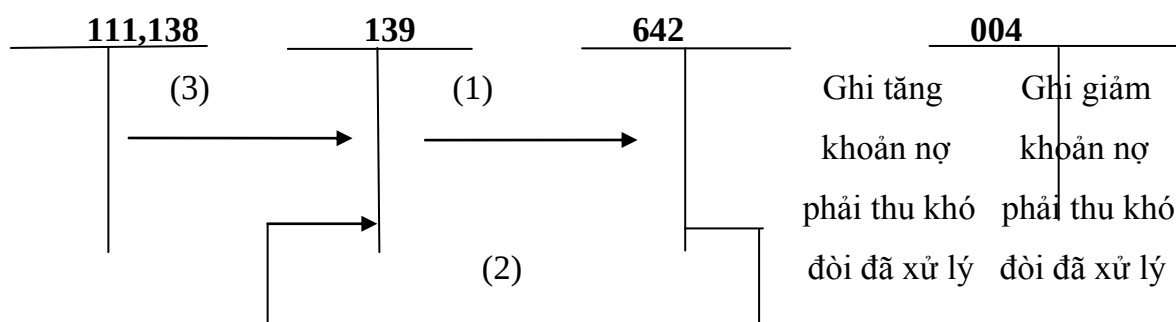
Căn cứ để được ghi nhận là một khoản nợ phải thu khó đòi là:

- + Nợ phải thu quá hạn thanh toán ghi trong hợp đồng kinh tế, các khuế ước vay nợ, bản cam kết hợp đồng hoặc cam kết nợ, công ty đã đòi nhiều lần nhưng vẫn chưa được.

- + Nợ phải thu chưa đến thời hạn thanh toán nhưng khách nợ đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể mất tích bỏ trốn.

Cuối kỳ kế toán công ty căn cứ vào các khoản nợ phải thu được xác định là chắc chắn không thu được, kế toán tiến hành tính toán và trình lập dự phòng phải thu khó đòi.

Sơ đồ 3.1: Kế toán dự phòng phải thu khó đòi.



(1) Nếu số dự phòng phải thu khó đòi cần phải trích lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã trích lập ở cuối niên độ trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch dự phòng cần phải trích lập thêm.

(2) nếu số dự phòng phải thu khó đòi cần phải trích lập năm nay nhỏ hơn số dự phòng phải thu khó đòi đã trích lập ở cuối niên độ trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch được hoàn nhập, ghi giảm chi phí.

(3) Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được, được phép xoá nợ (việc xoá nợ phải theo đúng chế độ hiện hành). Căn cứ vào quyết định xoá nợ về khoản phải thu ghi:

Nợ TK 139 – Dự phòng phải thu khó đòi (nếu đã lập dự phòng).

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp (nếu chưa lập dự phòng).

Có TK 131 – Phải thu khách hàng.

Đồng thời ghi đơn vào bên Nợ TK 004 (nợ khó đòi đã xử lý) để theo dõi thu hồi khi khách hàng có điều kiện trả nợ.

Đối với các khoản phải thu khó đòi đã được xử lý xoá nợ sau đó thu hồi được kế toán ghi:

Nợ TK 111,112

Có TK 711 – Thu nhập khác.

Đồng thời ghi đơn vào bên Có TK 004 (nợ khó đòi đã xử lý).

Thứ ba: Về chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hoá:

Như đã trình bày rõ tác dụng của các chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hoá, 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 khối 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 thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế, hợp đồng mua bán hoặc các cam kết mua bán hàng hoá.

Công ty có thể áp dụng chiết khấu thương mại trong một số trường hợp sau :

- Đối với khách hàng thường xuyên kí kết hợp đồng có giá trị lớn với công ty, công ty có thể giảm giá trị hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm nào đó trên tổng giá trị 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 tài khoản 521 – chiết khấu thương mại. khi hoạch 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 được mức chiết khấu thì khoản chiết khấu này được ghi trực tiếp giảm trừ vào giá bán trên hoá đơn lần cuối.

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

Phương pháp hạch toán như sau :

Phản ánh số chiết khấu thương mại thực tế phát sinh trong kỳ, kế toán ghi
Nợ TK 521 - Chiết khấu thương mại (số tiền đã trừ thuế GTGT phải nộp)

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp.

Có TK 111, 112 – thanh toán ngay.

Có TK 131 – phải thu của khách hàng.

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

Nợ TK 511 – doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Có TK 521 – chiết khấu thương mại.

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 – số tiền giảm giá cho hàng bán.

Nợ TK 3331 – thuế GTGT phải nộp theo số tiền giảm giá.

Có TK 111,112,131 – tổng số tiền trả lại hoặc giảm nợ khách hàng

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

Nợ TK 511 – giảm giá hàng bán.

Có TK 532 – kết chuyển giảm giá hàng bán.

Với các biện pháp khuyến mại này có thể công ty không thể giữ được các khách hàng truyền thống mà còn tăng 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.

Việc mở thêm các tài khoản này góp phần hoàn thiện đầy đủ, cụ thể hơn nữa hệ thống tài khoản kế toán cho công ty, đáp ứng yêu cầu của hạch toán kế toán tiêu thụ.

Thứ 4: Về việc lập báo cáo tài chính:

Hiện nay, Công ty có lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng tháng và thông báo tình hình tài chính cũng như hoạt động kinh doanh của Công ty trong tháng đó và báo cáo quản trị gửi lên ban lãnh đạo Công ty để kịp thời theo dõi đánh giá và có những biện pháp hữu hiệu nhất có thể tăng doanh thu trong thời gian tiếp theo. Đây là một việc làm tốt Công ty cần pháp huy. Tuy nhiên, hai báo cáo là báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính Công ty không lập thường xuyên, có khi không lập. Vì vậy, ban giám đốc cần xem xét đôn đốc quản lý nhân viên để công việc được thực hiện. Hơn nữa việc lập đầy đủ hai báo cáo tài chính này cũng rất cần thiết, giúp nhà quản lý nắm rõ hơn về tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty nói chung, tình hình lưu chuyển vốn, sự vận động của tài sản... từ đó đưa ra những quyết định tài chính đúng đắn để phát triển Công ty.

Kết luận

Việc kinh doanh hàng hóa của doanh nghiệp chính là việc doanh nghiệp làm chiếc cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng với mục đích cuối cùng là lợi nhuận. Một doanh nghiệp muốn đạt được lợi nhuận cao cần cố gắng tăng doanh thu bằng cách tăng sản lượng bán ra đồng thời giảm thiểu chi phí nhưng không làm giảm chất lượng hàng hóa dịch vụ. Đặc biệt là trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh dịch vụ – là một ngành kinh tế mang tính tổng hợp cao, sản phẩm của ngành dịch vụ ngày càng đáp ứng nhu cầu đa dạng và phong phú của người tiêu dùng hơn.

Qua thời gian thực tập, thực tế làm việc và tìm hiểu về mô hình cũng như công tác tổ chức hạch toán kế toán tại Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc và em xin chọn đề tài “ hoàn thiện tổ chức công tác kế toán tại Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc ” cho bài khóa luận tốt nghiệp của mình. Bằng bài khóa luận tốt nghiệp, em xin đóng góp một vài ý kiến nhỏ bé góp phần hoàn thiện công tác kế toán nói riêng và công tác quản lý nói chung.

Tuy nhiên, do vấn đề này là tổng hợp, phức tạp, khó đánh giá chính xác đòi hỏi người nghiên cứu phải có kiến thức sâu rộng và sử dụng nhiều phương pháp khác nhau trong phân tích. Mặc dù với sự cố gắng nỗ lực của bản thân nhưng sự hiểu biết còn nằm trong khuôn khổ sách vở, kinh nghiệm thực tế còn hạn chế và thời gian nghiên cứu có hạn nên nội dung của khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong được sự góp ý, chỉ bảo của các thầy cô và các anh chị trong phòng kế toán tại Công ty cổ phần thiết bị điện Nguyên Ngọc để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Ths Lương Khánh Chi, cảm ơn các anh chị trong phòng kế toán của Công ty cùng toàn thể các thầy cô trong khoa quản trị kinh doanh và nhà trường đã tạo điều kiện cho em hoàn thành bài khóa luận này.

Tài liệu tham khảo

1. Hệ thống tài khoản kế toán quyền 1 và quyền 2 (ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ ngày 20 tháng 3 năm 2006 của bộ trưởng Bộ Tài Chính).
2. Kế toán tài chính (áp dụng cho doanh nghiệp Việt Nam, nhà xuất bản thống kê 2001).
3. Khóa luận các khóa trước.