

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



ISO 9001 : 2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

Sinh viên : Nguyễn Thị Thu Hiền
Giảng viên hướng dẫn: Tiến Sỹ Nghiêm Thị Thà

HẢI PHÒNG - 2011

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

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU
CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KINH DOANH TẠI CÔNG TY
CỔ PHẦN CƠ KHÍ ĐỨC XÁ**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: KẾ TOÁN-KIỂM TOÁN**

Sinh viên : Nguyễn Thị Thu Hiền
Giảng viên hướng dẫn: Tiến Sỹ Nghiêm Thị Thà

HẢI PHÒNG - 2011

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Thu Hiền

Mã SV: 110189

Lớp: QT1105K

Ngành: Kế toán - Kiểm toán

Tên đề tài: Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cơ khí Đức Xá

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp (về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Nghiên cứu vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

- Mô tả thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cơ Khí Đức Xá

- Đề xuất giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cơ Khí Đức Xá

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

- Số liệu tình hình kinh doanh của công ty trong 2 năm gần đây

- Số liệu về thực trạng kế toán của Công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp:

Công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá

LỜI MỞ ĐẦU

Mỗi doanh nghiệp là một mắt xích quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. Sự phát triển của mỗi doanh nghiệp góp phần đảm bảo cho nền kinh tế phồn vinh, thịnh vượng. Nền kinh tế thị trường của nước ta trong những năm qua đã tạo ra được những bước tiến vững mạnh. Đặc biệt nước ta ra nhập tổ chức thương mại WTO mở ra nhiều cơ hội mới cho nền kinh tế nhưng cũng có không ít thách thức mới đối với các doanh nghiệp trong nước.

Mỗi doanh nghiệp đứng trước sự cạnh tranh gay gắt đòi hỏi phải tự hoàn thiện mình ở tất cả các khâu từ sản xuất, lưu thông, phân phối đến tiêu thụ. Phải làm cho tình hình tài chính của mỗi doanh nghiệp vững mạnh, ổn định. Những thông tin tài chính là vô cùng quan trọng. Vậy làm thế nào để thấy rõ tình hình tài chính của doanh nghiệp? Chính là nhờ vào các thông tin của hệ thống kế toán trong mỗi doanh nghiệp tập hợp, thu thập và xử lý cung cấp thông tin cho tất cả các đối tượng có quan tâm. Đó chính là tầm quan trọng của thông tin kế toán.

Qua thời gian thực tế tìm hiểu công tác kế toán tại Công ty CP Cơ Khí Đức Xá và được sự chỉ bảo tận tình của TS. Nghiêm Thị Thà, em có cơ hội tiếp cận sâu hơn với chuyên ngành qua những thao tác thực tế, gắn kiến thức nhà trường với việc ghi chép, đánh giá phân tích kế toán. Em đã hiểu sâu hơn về công tác kế toán nói chung và tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng. Từ những kiến thức đã học và thực tế tìm hiểu, em quyết định chọn đề tài: “Hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty CP Cơ Khí Đức Xá ” cho khoá luận tốt nghiệp của mình.

Em xin chân thành cảm ơn TS. Nghiêm Thị Thà, các thầy cô giáo chuyên ngành kế toán và các chuyên ngành khác của trường Đại học Dân Lập Hải Phòng.

Em cũng xin gửi lời cảm ơn tới ban lãnh đạo cùng các cô bác phòng kế toán Công ty CP Cơ Khí Đức Xá

Em xin hứa, với những kiến thức đã được tiếp thu trong quá trình học tập và thực tế, em sẽ hoàn thành bài khóa luận được tốt và sẽ tích lũy được nhiều kiến thức thực tế phục vụ cho công việc sau này của em

Sau đây, em xin trình bày kết cấu báo cáo của mình.

Chuyên đề gồm 3 phần sau:

Chương 1: Những vấn đề lý luận cơ bản về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cơ Khí Đức Xá

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cơ Khí Đức Xá

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

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Nguyễn Thị Thu Hiền

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP



1.1 Các khái niệm cơ bản

1.1.1 Khái niệm về tiêu thụ hàng hóa và thực hiện các dịch vụ bán hàng

Theo nghĩa hẹp tiêu thụ hàng hóa là quá trình tiêu thụ hàng hóa gắn liền với sự thanh toán giữa người mua và người bán và sự chuyển quyền sở hữu hàng hoá

Theo nghĩa rộng tiêu thụ hàng hóa là một quá trình kinh tế bao gồm nhiều khâu từ việc nghiên cứu thị trường, xác định nhu cầu khách hàng, đặt hàng và tổ chức sản xuất đến việc tổ chức các nghiệp vụ tiêu thụ, xúc tiến bán hàng... nhằm mục đích đạt hiệu quả cao nhất

1.1.2 Khái niệm về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong doanh nghiệp

1.1.2.1 Khái niệm

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

1.1.2.2 Phân loại doanh thu và phương thức bán hàng trong doanh nghiệp

a. Các loại doanh thu

- Doanh thu bán hàng: Là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp thu được phát sinh từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ làm tăng vốn chủ sở hữu

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

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

b) Thời điểm ghi nhận doanh thu

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

- 2 Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc quyền kiểm soát hàng hoá.
- 3 Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
- 4 Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.
- 5 Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

c. Các phương thức bán hàng

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

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

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

- Phương thức bán hàng trả góp: Theo phương thức này, khi xuất giao hàng cho khách hàng, khách hàng sẽ thanh toán 1 phần tiền hàng, còn lại sẽ trả dần vào các kỳ sau và chịu khoản lãi theo quyết định của hợp đồng. Hàng giao được xác định là tiêu thụ, doanh thu bán hàng được tính theo giá bán tại thời điểm thu tiền 1 lần, còn khoản lãi do bán trả góp được hạch toán vào doanh thu hoạt động tài chính

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

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

*Doanh thu hàng hóa đem trao đổi = Số lượng hàng hóa đem trao đổi * Giá vốn trên thị trường tại thời điểm thực hiện việc trao đổi*

-Phương thức bán hàng giao thẳng (không qua kho) : chủ yếu áp dụng ở các doanh nghiệp thương mại. Theo phương thức này doanh nghiệp mua hàng của nhà cung cấp bán thẳng cho khách hàng không qua kho của doanh nghiệp. Ở đây nghiệp vụ mua bán xảy ra đồng thời

d. Các phương pháp xác định doanh thu

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

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

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

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

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

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

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

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

1.1.2.3 Các yếu tố làm tăng, giảm doanh thu của doanh nghiệp

a. Các yếu tố làm giảm doanh thu bán hàng

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

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

- **Chiết khấu thương mại:** Là số tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua do mua hàng hoá, dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua bán hàng

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

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

- **Thuế tiêu thụ đặc biệt:** Được đánh vào doanh thu của các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh, nhập khẩu các mặt hàng, dịch vụ mà Nhà nước không khuyến khích sản xuất và hạn chế tiêu thụ như rượu, bia, thuốc lá...

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

<i>Doanh thu</i>	<i>DT bán</i>	<i>Chiết</i>	<i>DT BH</i>	<i>Giảm</i>	<i>Thuế TTDB,</i>
<i>thuần BH</i>	<i>= hàng</i>	<i>- khấu TM</i>	<i>- bị trả lại</i>	<i>giá hàng</i>	<i>thuế XK phải</i>
				<i>bán</i>	<i>- nộp, thuế</i>
					<i>GTGT trực tiếp</i>

b. Các yếu tố làm tăng doanh thu bán hàng trong doanh nghiệp

- Giá bán của hàng hóa trong kỳ tăng lên
- Số lượng hàng hóa tiêu thụ trong kỳ kinh doanh tăng lên

1.1.3 Khái niệm về chi phí tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp

1.1.3.1 Khái niệm

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

1.1.3.2 Phân loại chi phí tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp

Chi phí tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp bao gồm:

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

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

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

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

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

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 hoá, dịch vụ và thu nhập khác.

Phương pháp tính thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN):

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

1.1.4 Khái niệm về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp

1.1.4.1 Khái niệm

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

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

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

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

Kết quả kinh doanh là mục đích cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp, là một chỉ tiêu kinh tế quan trọng không chỉ cần thiết cho doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng khác cần quan tâm như các nhà đầu tư, ngân hàng, người lao động, nhà quản lý...

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

1.2 Tổng quan về kế toán bán hàng trong doanh nghiệp

a. Vai trò của kế toán bán hàng

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

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

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

b. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng

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

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

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ kịp thời chính xác các khoản doanh thu các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp, đồng thời phải theo dõi thật chi tiết, cụ thể tình hình thanh toán của từng đối tượng khách hàng để thu hồi kịp thời vốn kinh doanh

- Phản ánh đầy đủ các chi phí phát sinh như giá vốn bán hàng, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính, cũng như các chi phí khác làm cơ sở xác định kết quả bán hàng

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

c. Kết quả bán hàng được xác định bằng cách

Kết quả bán hàng = Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ – Giá vốn hàng tiêu thụ – Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

Trong đó :

<i>Doanh thu</i>			<i>DT</i>		<i>Thuế TTDB,</i>
<i>thuần BH</i>	<i>=</i>	<i>hàng</i>	<i>hàng</i>	<i>Giảm</i>	<i>thuế XK phải</i>
		<i>-</i>	<i>bán bị</i>	<i>giá hàng</i>	<i>-</i>
		<i>khấu TM</i>	<i>trả lại</i>	<i>bán</i>	<i>nộp, thuế</i>
					<i>GTGT trực tiếp</i>

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

Nhiệm vụ của kế toán doanh thu

- Phản ánh và giám sát kế hoạch tiêu thụ thành phẩm. Tính toán và phản ánh chính xác, kịp thời doanh thu bán hàng.

- Ghi chép và phản ánh kịp thời các khoản giảm giá hàng bán, chiết khấu thương

ại, doanh thu của số hàng bị trả lại, để xác định chính xác doanh thu bán hàng thuần.

- Tính toán chính xác, đầy đủ và kịp thời kết quả tiêu thụ

1.2.1.1 Các chứng từ, sổ sách và tài khoản sử dụng trong kế toán doanh thu

a. Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn bán hàng và cung cấp dịch vụ (Hoá đơn thông thường Mẫu số 01 GTKT-3LL, Hoá đơn giá trị gia tăng Mẫu số 02 GTTT-3LL)

- Phiếu xuất kho (Mẫu số 03 P XK-3LL)

- Giấy báo có của ngân hàng

- Bảng kê bán lẻ, thẻ quầy hàng, tờ khai thuế GTGT

- Bảng thanh toán hàng đại lý.

- Các chứng từ thanh toán như phiếu thu, uỷ nhiệm chi, séc chuyển khoản, bảng sao kê của ngân hàng

b. Sổ sách sử dụng

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

- Nhật ký chung

- Sổ cái Tài khoản 511, 512...

- Bảng cân đối số phát sinh

- Báo cáo tài chính

c. Tài khoản sử dụng

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

Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” dùng để phản ánh doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp thực hiện trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng”

-Số thuế tiêu thụ đặc biệt, hoặc thuế	-Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá và
---------------------------------------	--------------------------------------

<p>xuất khẩu, hoặc thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và đã được xác định là tiêu thụ trong kỳ kế toán;</p> <p>-Trị giá khoản chiết khấu thương mại kết chuyển vào cuối kỳ;</p> <p>-Trị giá khoản giảm giá hàng bán kết chuyển vào cuối kỳ;</p> <p>-Trị giá hàng bán bị trả lại kết chuyển vào cuối kỳ;</p> <p>-Kết chuyển doanh thu thuần vào tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.</p>	<p>cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp đã thực hiện trong kỳ kế toán.</p>
<p>Tổng phát sinh Nợ</p>	<p>Tổng phát sinh Có</p>

Tài khoản 511 không có số dư cuối kỳ. Tài khoản 511 có bốn tài khoản cấp 2 như sau:

- **Tài khoản 5111 - Doanh thu bán hàng hoá:** Phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hoá đã được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp.

Tài khoản này chủ yếu dùng cho các ngành kinh doanh hàng hoá, vật tư, lương thực, . . .

- **Tài khoản 5112 - Doanh thu bán các thành phẩm:** Phản ánh doanh thu và doanh thu thuần của khối lượng hàng hóa (Thành phẩm, bán thành phẩm) đã được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán của doanh nghiệp.

Tài khoản này chủ yếu dùng cho các doanh nghiệp sản xuất vật chất như: Công nghiệp, nông nghiệp, lâm 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 đã được xác định là đã bán trong một kỳ kế toán.

Tài khoản này chủ yếu dùng cho các doanh nghiệp 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 cấp, trợ giá:** 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 hàng hóa, hàng hoá 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 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ:

Doanh thu tiêu thụ nội bộ là số tiền thu được do bán hàng hoá, 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 512 “ Doanh thu bán hàng nội bộ”

<ul style="list-style-type: none"> -Trị giá hàng bán bị trả lại, khoản chiết khấu thương mại và khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận trên khối lượng hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ tiêu thụ nội bộ kết chuyển vào cuối kỳ; -Số thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp của số hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ đã xác định là tiêu thụ nội bộ; -Thuế GTGT phải nộp cho số hàng hoá tiêu thụ nội bộ (phương pháp trực tiếp); -Kết chuyển doanh thu bán hàng nội bộ vào tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”. 	<p>-Tổng doanh thu tiêu thụ nội bộ phát sinh kỳ kế toán.</p>
---	--

Tổng phát sinh Nợ

Tổng phát sinh Có

Tài khoản 512 không có số dư cuối kỳ và có các tài kho

Tài khoản 512 - Doanh thu bán hàng nội bộ, có 3 tài khoản cấp 2:

- **Tài khoản 5121 - Doanh thu bán hàng hoá:** Phản ánh doanh thu của khối lượng hàng hoá đã được xác định là đã bán nội bộ trong kỳ kế toán.

Tài khoản này chủ yếu dùng cho các doanh nghiệp thương mại như: Doanh nghiệp cung ứng vật tư, lương thực, . . .

- **Tài khoản 5122 - Doanh thu bán các thành phẩm:** Phản ánh doanh thu của khối lượng hàng hóa cung cấp giữa các đơn vị trong cùng công ty hay Tổng công ty. Tài khoản này chủ yếu dùng cho các doanh nghiệp sản xuất như: Công nghiệp, nông nghiệp, lâm nghiệp, xây lắp, . . .

- **Tài khoản 5123 - Doanh thu cung cấp dịch vụ:** Phản ánh doanh thu của khối lượng dịch vụ cung cấp giữa các đơn vị trong cùng công ty, Tổng công ty.

Tài khoản này chủ yếu dùng cho các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ như: Giao thông vận tải, du lịch, bưu điện, . . .

1.2.1.2 Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu trong doanh nghiệp

a. Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm

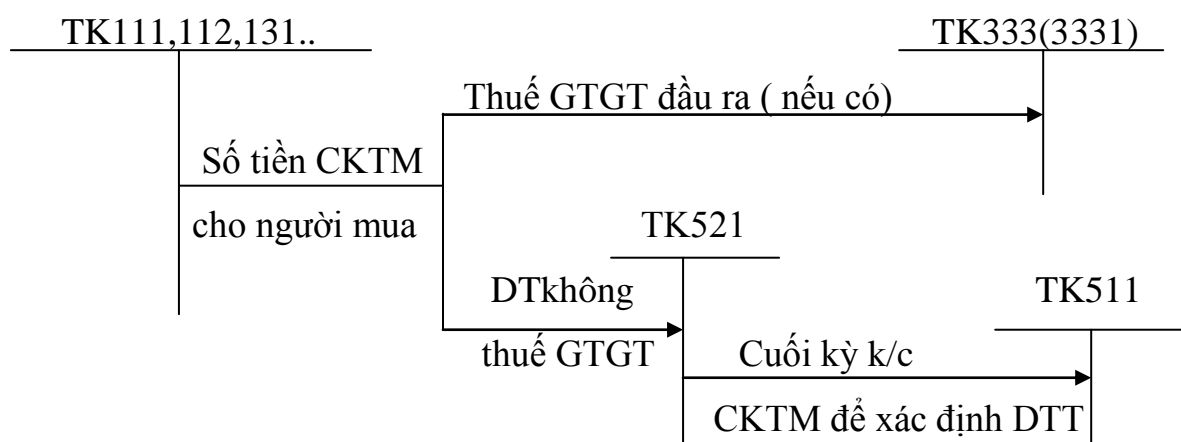
Tài khoản 521 - Chiết khấu thương mại: Tài khoản này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua hàng (Hàng hóa, hàng hoá), dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận bên bán sẽ dành cho bên mua một khoản chiết khấu thương mại (Đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng) .

Kết cấu Tài khoản 521

Bên Nợ: Tập hợp các khoản chiết khấu thương mại (bớt giá, hồi khấu) chấp thuận cho người mua trong kỳ trong kỳ.

Bên Có: Kết chuyển toàn bộ chiết khấu thương mại vào bên nợ tài khoản 511,512.

2 Sơ đồ 1.2: Trình tự hạch toán chiết khấu thương mại: **Sơ đồ 5: Sơ đồ kế toán tổng hợp chiết khấu thương mại**



- TK 521 gồm 3 tài khoản cấp 2
- + TK 5211 - Chiết khấu hàng hoá
- + TK 5212 - Chiết khấu thành phẩm

+ TK 5213 - Chiết khấu dịch vụ

Tài khoản 531 - Hàng bán bị trả lại: Tài khoản này dùng để phản ánh giá trị của số hàng hóa, hàng hoá bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: Vi phạm cam kết, vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bị kém, mất phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

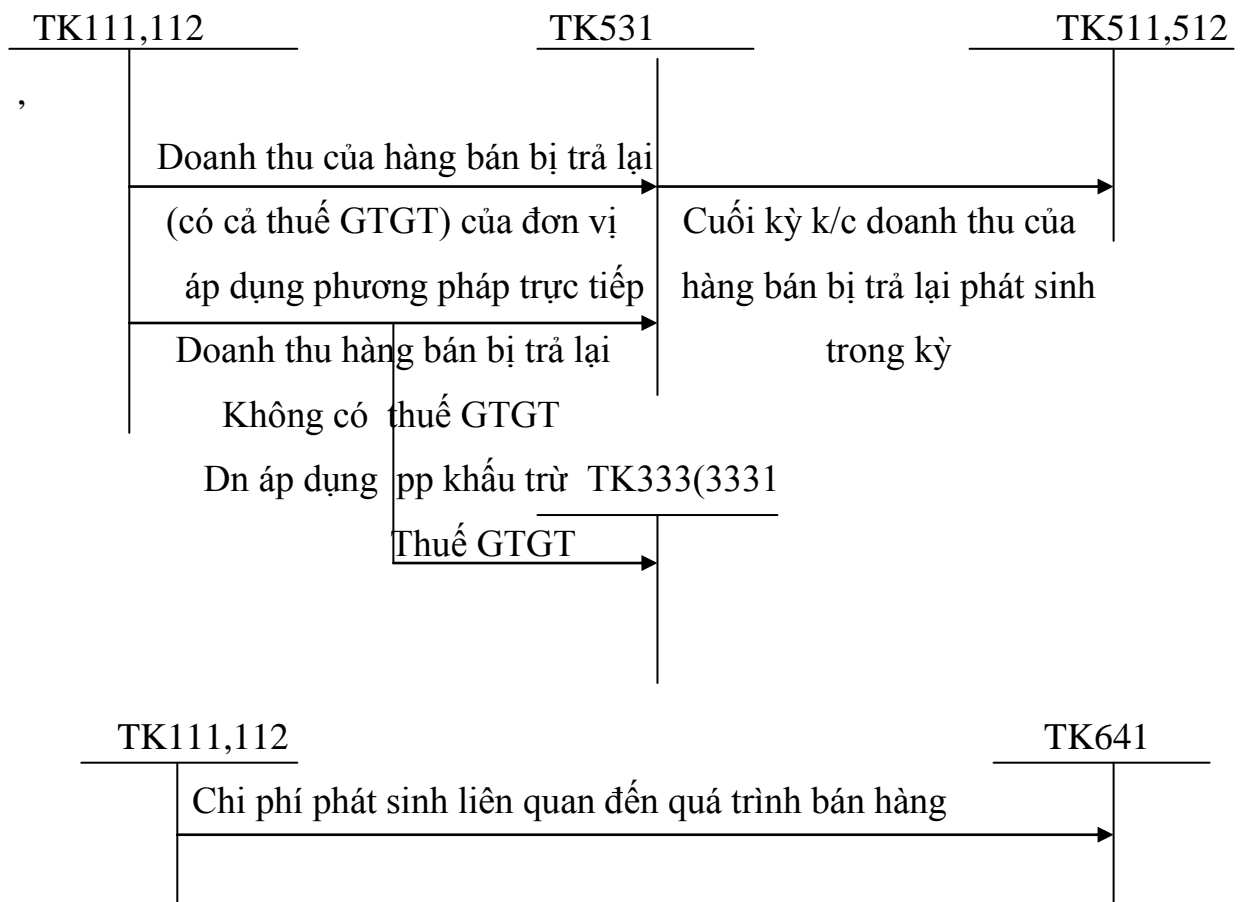
Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 531- Hàng bán bị trả lại.

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

+Bên Có : Kết chuyển trị giá của hàng bị trả lại vào TK 511- Doanh thu bán hàng cung cấp và dịch vụ hoặc TK 512- Doanh thu nội bộ để xác định doanh thu thuần trong kỳ kế toán.

TK 531- Hàng bán bị trả lại không có số dư.

Sơ đồ : Sơ đồ kế toán tổng hợp hàng bán bị trả lại



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

Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hóa, hàng hoá kém, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định trong hợp đồng kinh tế.

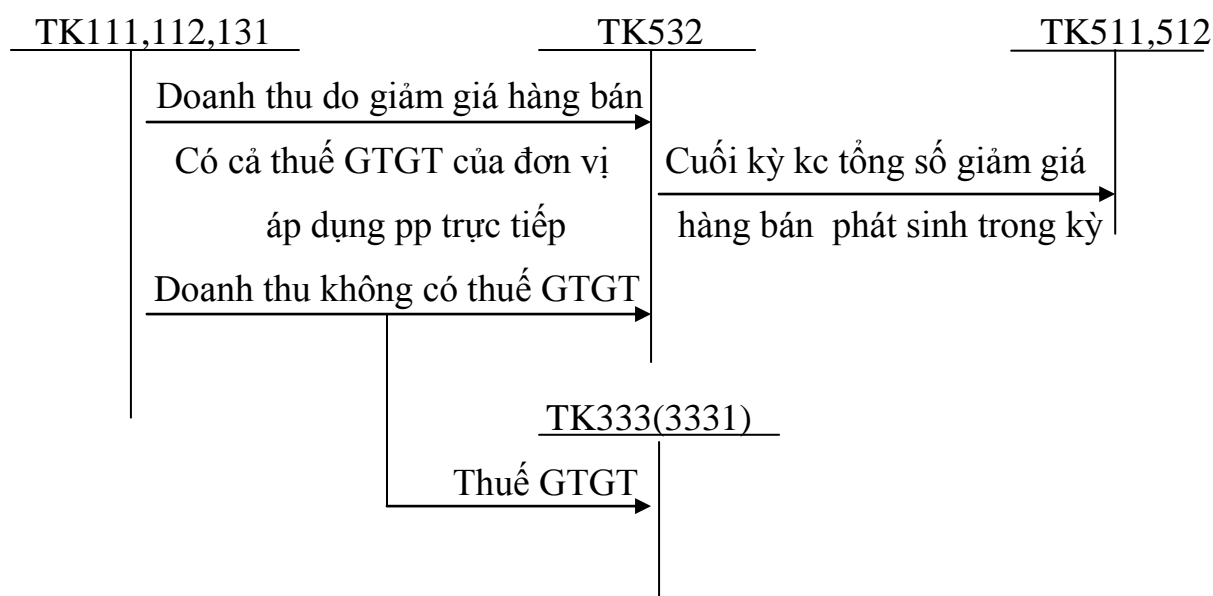
Nội dung ghi chép của tài khoản 532 như sau:

Bên Nợ: Tập hợp các khoản giảm giá hàng bán chấp thuận cho người mua trong kỳ.

Bên Có: Kết chuyển khoản giảm giá sang

Tài khoản 532 cuối kỳ không có số dư.

Sơ đồ : Sơ đồ kế toán tổng hợp giảm giá hàng bán



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

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 515 “ Doanh thu hoạt động tài chính”

Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có); Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang tài khoản 911 “ Xác	Doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ. Gồm: Tiền lãi; Thu nhập từ cho thuê tài sản; Cổ tức, lợi nhuận được chia; Thu nhập từ hoạt động đầu
--	---

định kết quả kinh doanh”.	tư mua bán chứng khoán; Thu nhập chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng; Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác; Chênh lệch do bán ngoại tệ, khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ; Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn....
Tổng phát sinh Nợ	Tổng phát sinh Có

Tài khoản 515 không có số dư cuối kỳ.

b. Tài khoản sử dụng:

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

TK 512: Doanh thu nội bộ

TK 521: Chiết khấu thương mại

TK 531: Giảm giá hàng bán

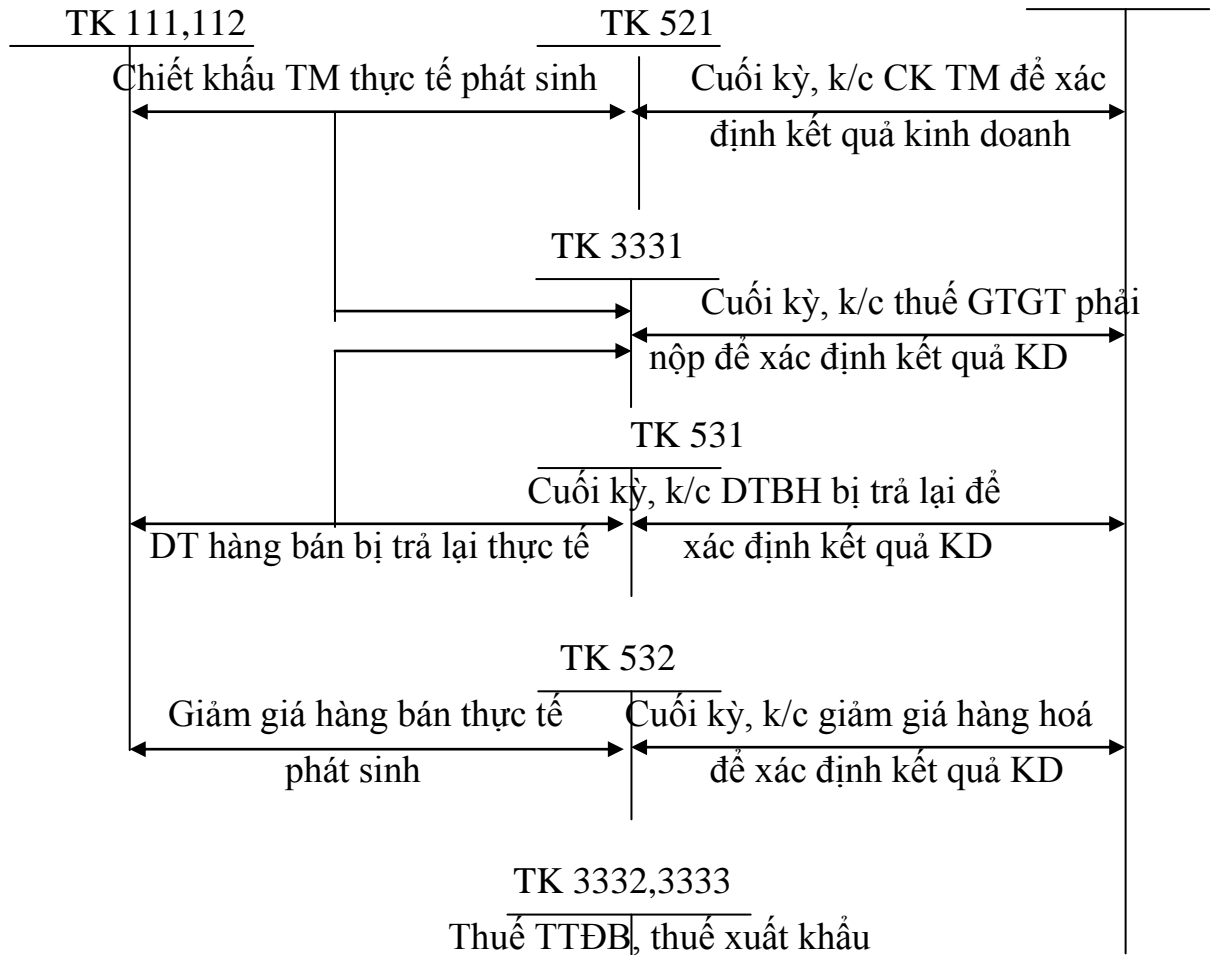
TK 532: Hàng bán bị trả lại

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

Sơ đồ hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu

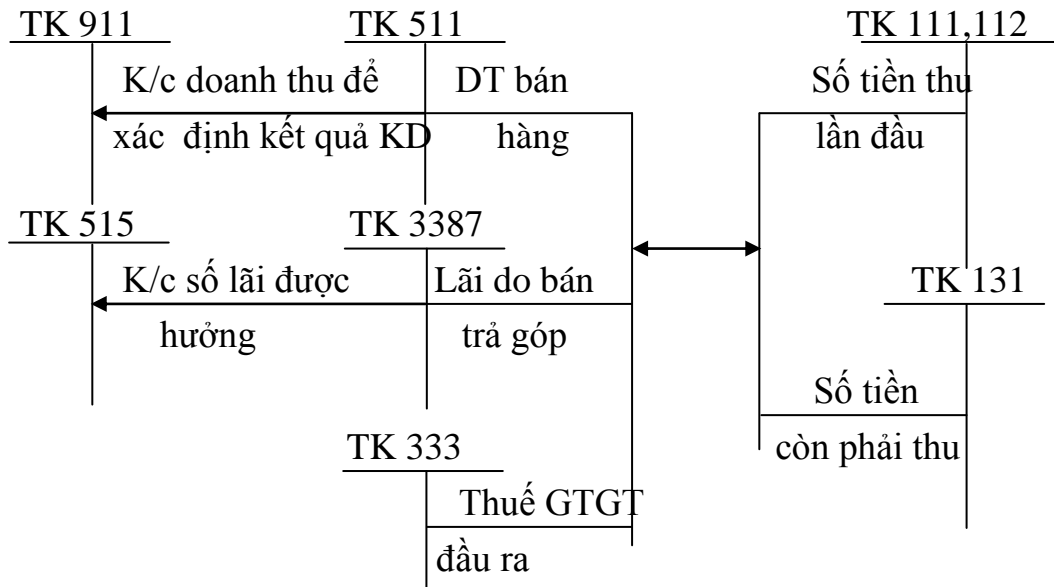
TH1: Bán hàng thu tiền ngay hoặc chấp nhận thanh toán

TK511



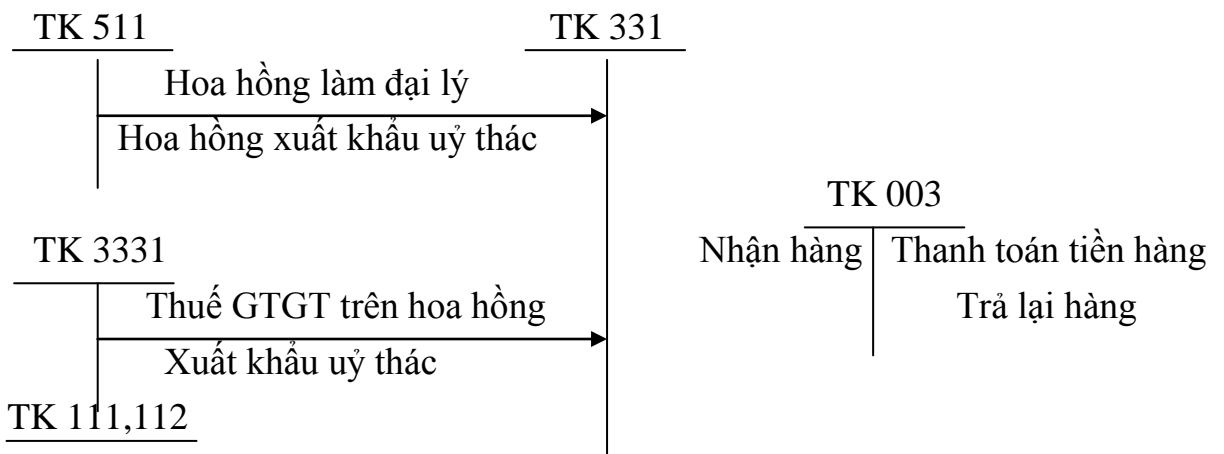
TH2: Bán hàng trả góp, trả chậm

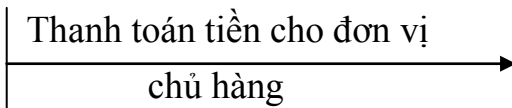
Doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.



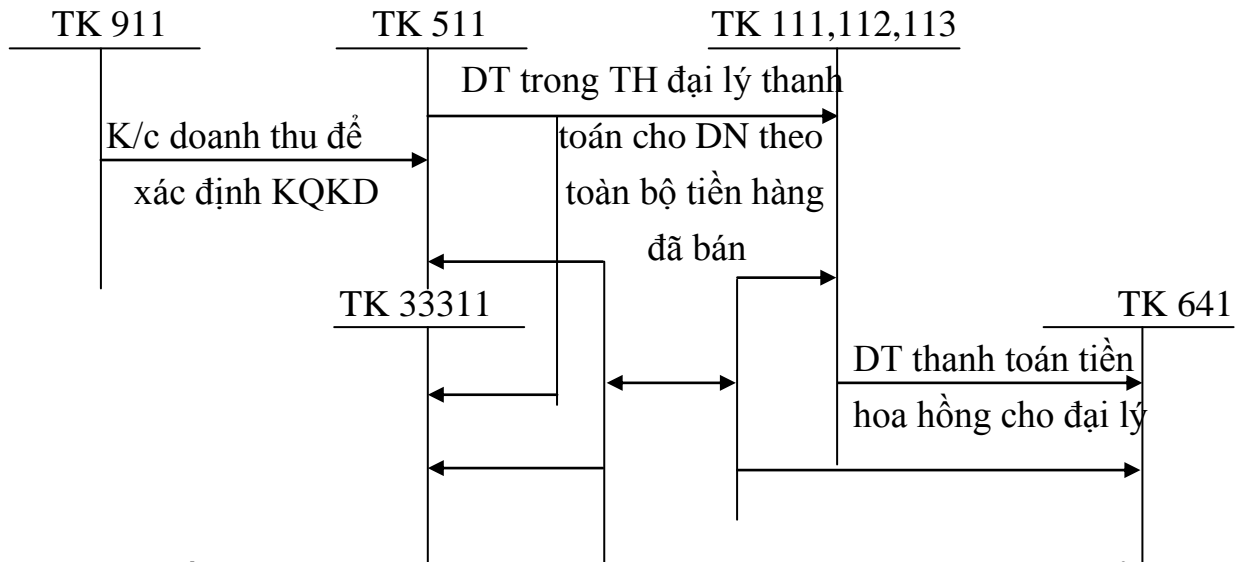
TH3: Bán hàng qua đại lý ký gửi hàng

Trường hợp doanh nghiệp bán hàng đại lý hoặc nhận xuất khẩu uỷ thác cho 1 doanh nghiệp khác thì doanh nghiệp sẽ thu được doanh thu là số tiền hoa hồng được hưởng. Nếu doanh nghiệp là đại lý bán hàng thì doanh nghiệp không phải kê khai nộp thuế GTGT các khoản doanh thu này. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp tiến hành xuất khẩu uỷ thác cho doanh nghiệp khác thì số tiền hoa hồng được hưởng lại là đối tượng chịu thuế GTGT với mức thuế suất 10%. Bên nhận uỷ thác sẽ được ghi nhận số thuế tính trên hoa hồng uỷ thác vào số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ. Khi nhận hàng của đơn vị giao cho đại lý, giao uỷ thác, kế toán ghi vào Nợ TK 003. Khi bán được hàng hoặc trả lại hàng cho doanh nghiệp uỷ thác thì kế toán ghi vào Có TK 003. Sơ đồ 3:

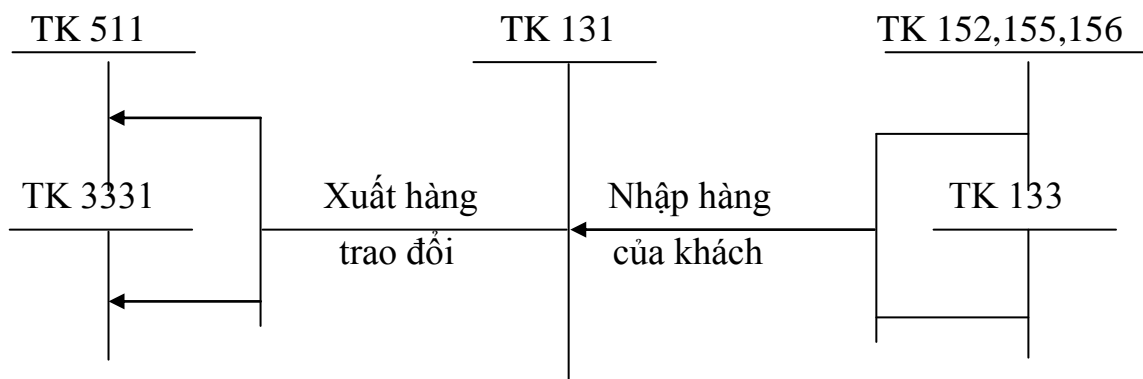




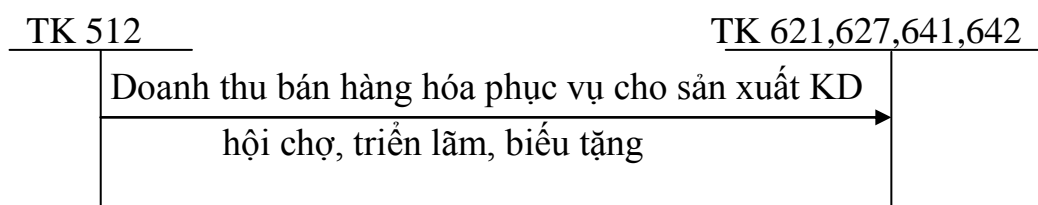
TH4: Nếu doanh nghiệp bán hàng thông qua đại lý khi doanh nghiệp nhận tiền hàng do đơn vị đại lý thanh toán, doanh nghiệp cho đại lý gửi một khoản tiền hoa hồng và khoản tiền này sẽ được tính vào chi phí bán hàng (TK 6417)



TH5: Nếu doanh nghiệp bán hàng cho đại lý theo phương thức hàng đổi hàng, khi doanh nghiệp xuất hàng trao đổi cho khách, kế toán phải ghi doanh thu bán hàng và thuế GTGT đầu ra. Khi nhận hàng của khách kế toán ghi hàng nhập kho và tính thuế GTGT đầu vào.

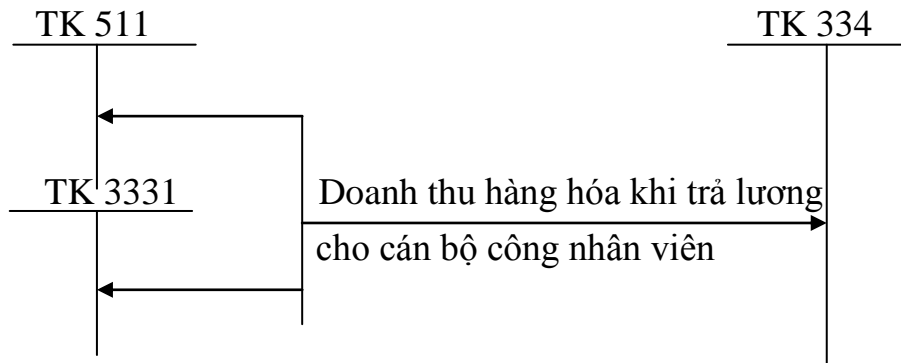


TH6: Trường hợp doanh nghiệp dùng hàng hoá, vật tư sử dụng nội bộ cho sản xuất kinh doanh thuộc diện chịu thuế GTGT kế toán xác định doanh thu của số hàng này tương ứng với chi phí sản xuất hoặc giá vốn hàng bán để ghi vào chi phí sản xuất kinh doanh



TH7: Trường hợp doanh nghiệp dùng hàng hóa hàng hoá để trả lương cho cán bộ công nhân viên thì kế toán hạch toán như sau

Sơ đồ 7:



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

1.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán

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

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

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

*** Phương pháp tính theo giá đích danh**

Được áp dụng đối với doanh nghiệp có ít loại mặt hàng hoặc mặt hàng ổn định và nhận diện được từng lô hàng. Phương pháp này căn cứ vào số lượng xuất kho thuộc lô hàng nào và đơn giá thực tế của lô hàng đó

*** Phương pháp bình quân gia quyền**

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

$$\text{Trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho} = \frac{\text{Số lượng hàng xuất kho}}{\text{Đơn giá bình quân}}$$

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

*** Phương pháp nhập trước - xuất trước**

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

*** Phương pháp nhập sau - xuất trước**

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

a. Các chứng từ sử dụng:

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

b. Sổ sách sử dụng:

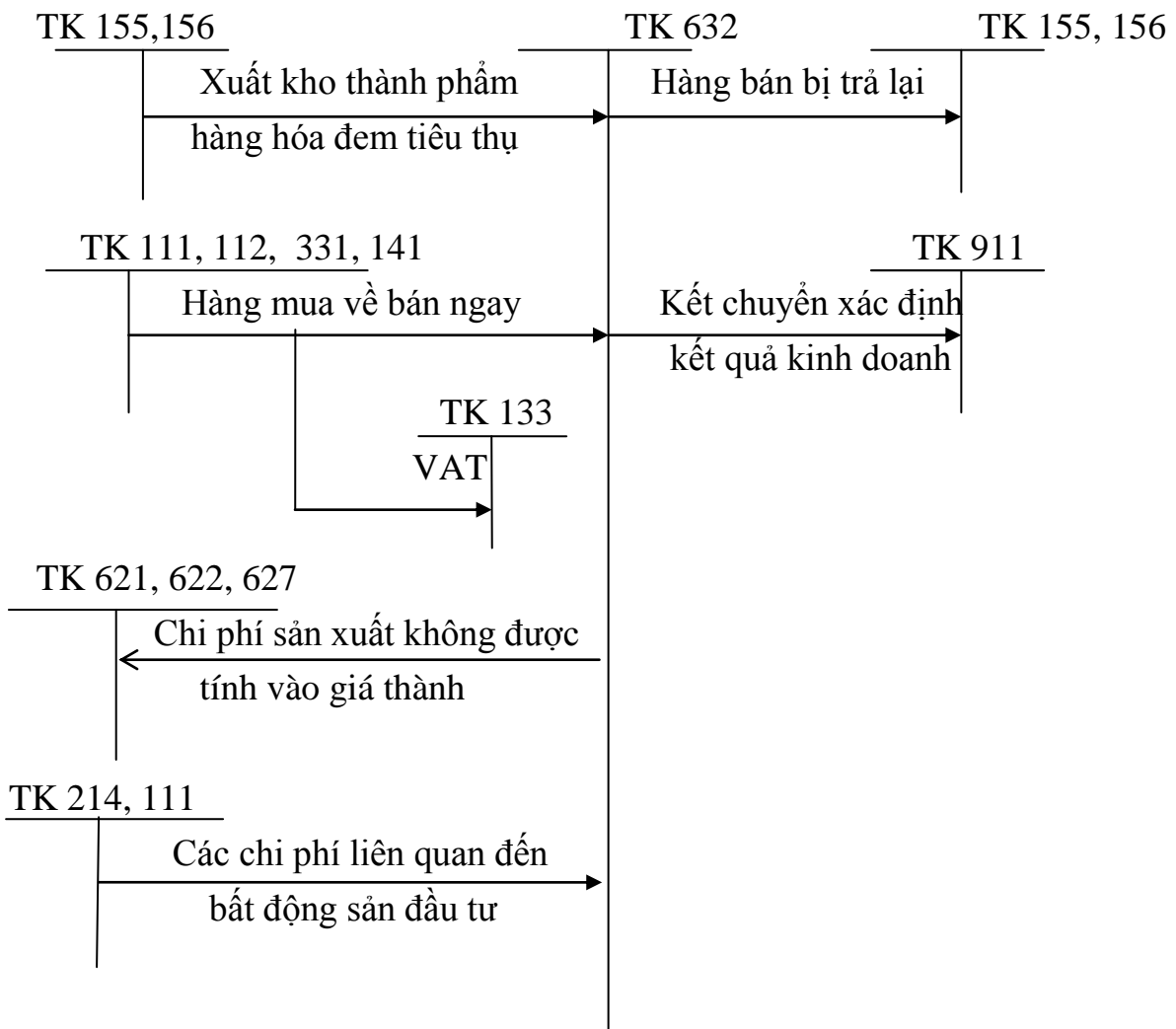
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái tài khoản 632
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo tài chính

c. Tài khoản sử dụng

Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán: Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của hàng hóa, hàng hoá, dịch vụ, bất động sản đầu tư, giá thành sản xuất của hàng hóa xây lắp (đối với doanh nghiệp xây lắp) bán ra trong kì.

TK này phản ánh trị giá hàng hoá, hàng hóa đã được gửi hoặc chuyển tới khách hàng nhờ bán đại lý, ký gửi, nhưng chưa được chấp nhận thanh toán

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



Khi bán hàng cửa hàng lập bộ chứng từ gồm phiếu xuất kho, hoá đơn GTGT, phiếu thu và ghi nhận giá vốn hàng bán qua TK 632. Cuối tháng kế toán tổng hợp giá vốn hàng bán toàn công ty, dùng Bảng tổng hợp nguyên vật liệu, công cụ, thành phẩm, hàng hoá để lập Báo cáo bán hàng.

1.3 Kế toán chi phí và xác định kết quả kinh doanh

1.3.1 Kế toán chi phí bán hàng trong doanh nghiệp, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác

1.3.1.1 Kế toán chi phí bán hàng trong doanh nghiệp

a. Chứng từ kế toán sử dụng

- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội (Mẫu số 11 – LĐTL)
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu số 06 – TSCĐ)

- Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ (Mẫu số 07 – VT)
- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKT – 3LL)
- Phiếu chi (Mẫu số 02 – TT)
- Giấy báo nợ tiền gửi ngân hàng

b. Sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ chi tiết tài khoản 641
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái tài khoản 641

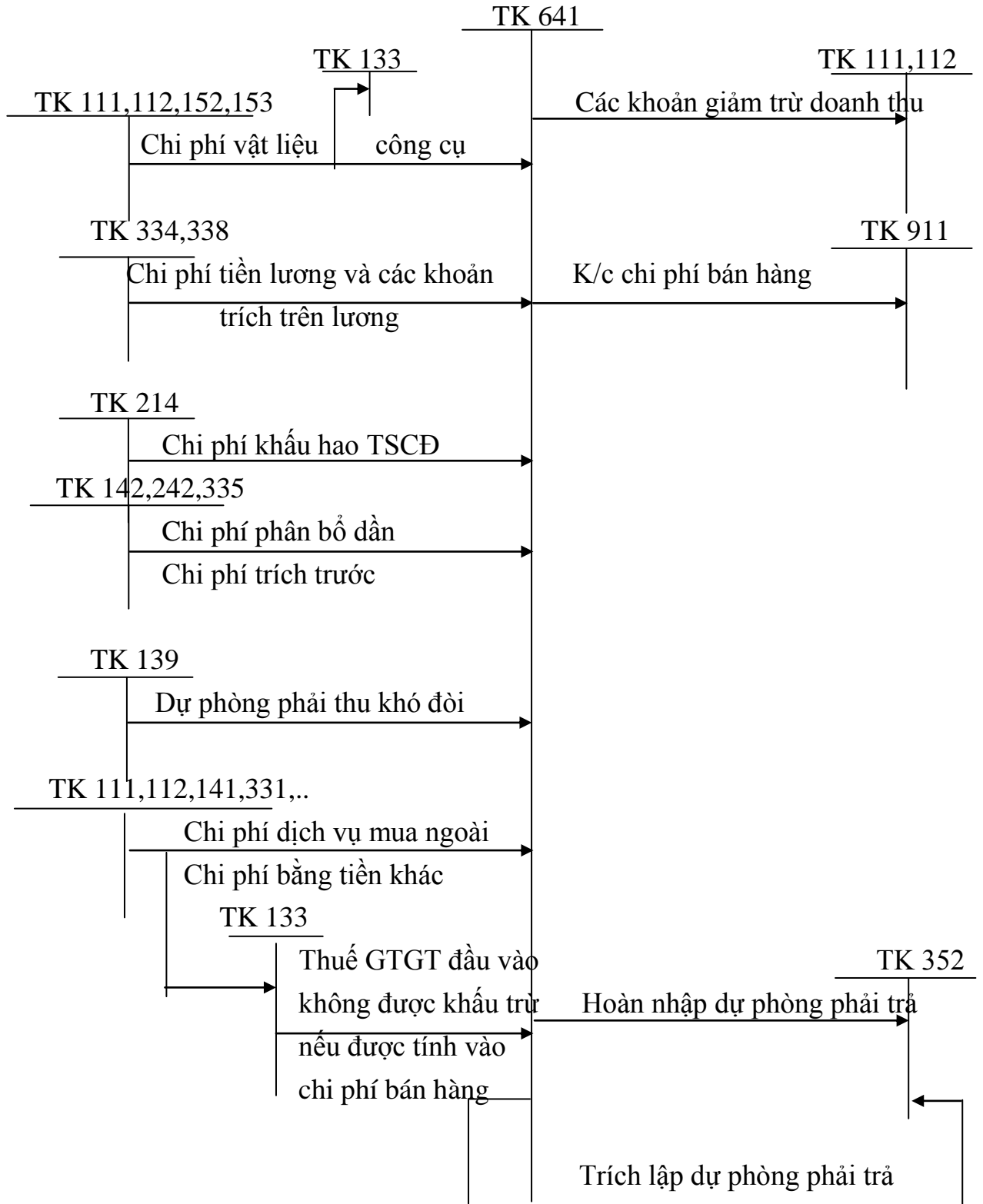
c. Tài khoản kế toán sử dụng

Tài khoản 641 – Chi phí bán hàng: Tài khoản này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán hàng hóa, hàng hoá, cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu hàng hóa, quảng cáo hàng hóa, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hàng hàng hóa, hàng hoá (trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển...

Tài khoản 641 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí như:

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

Sơ đồ : Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng



1.3.1.2 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí khác

1.3.1.2.1 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm nhiều khoản cụ thể có nội dung, công dụng khác nhau.

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

Chi phí quản lý doanh nghiệp là loại chi phí gián tiếp nên cần được dự tính và quản lý chi tiêu tiết kiệm. Hoạt động quản lý doanh nghiệp liên quan đến tất cả các hoạt động của doanh nghiệp, do vậy cuối kỳ cần được tính toán phân bổ, kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh.

Trường hợp doanh nghiệp có chu kỳ sản xuất kinh doanh dài, trong kỳ không có sản phẩm tiêu thụ (hoặc có ít) hoặc doanh nghiệp thương mại có dự trữ hàng hoá giữa các kỳ có biến động lớn. Chi phí quản lý doanh nghiệp cũng cần được tính toán phân bổ cho sản phẩm hàng hoá còn lại, chưa tiêu thụ cuối kỳ, công thức phân bổ cũng giống như chi phí bán hàng ở trên.

a) Chứng từ kế toán sử dụng:

- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội (Mẫu số 11 – LĐTL)
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ (Mẫu số 07 – VT)
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu số 06 – TSCĐ)
- Phiếu chi (Mẫu số 02 – TT)
- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKL – 3LL)
- Hoá đơn thông thường (Mẫu số 02 GTGT – 3LL)
- Giấy báo nợ tiền gửi ngân hàng....

b) Sổ sách kế toán sử dụng:

- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái, Sổ chi tiết tài khoản 642

c) Tài khoản kế toán sử dụng:

Tài khoản 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Kết cấu của TK642:

Bên nợ: Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.

Bên có: Kết chuyển chi phí QLDN vào TK911 để xác định kết quả KD.

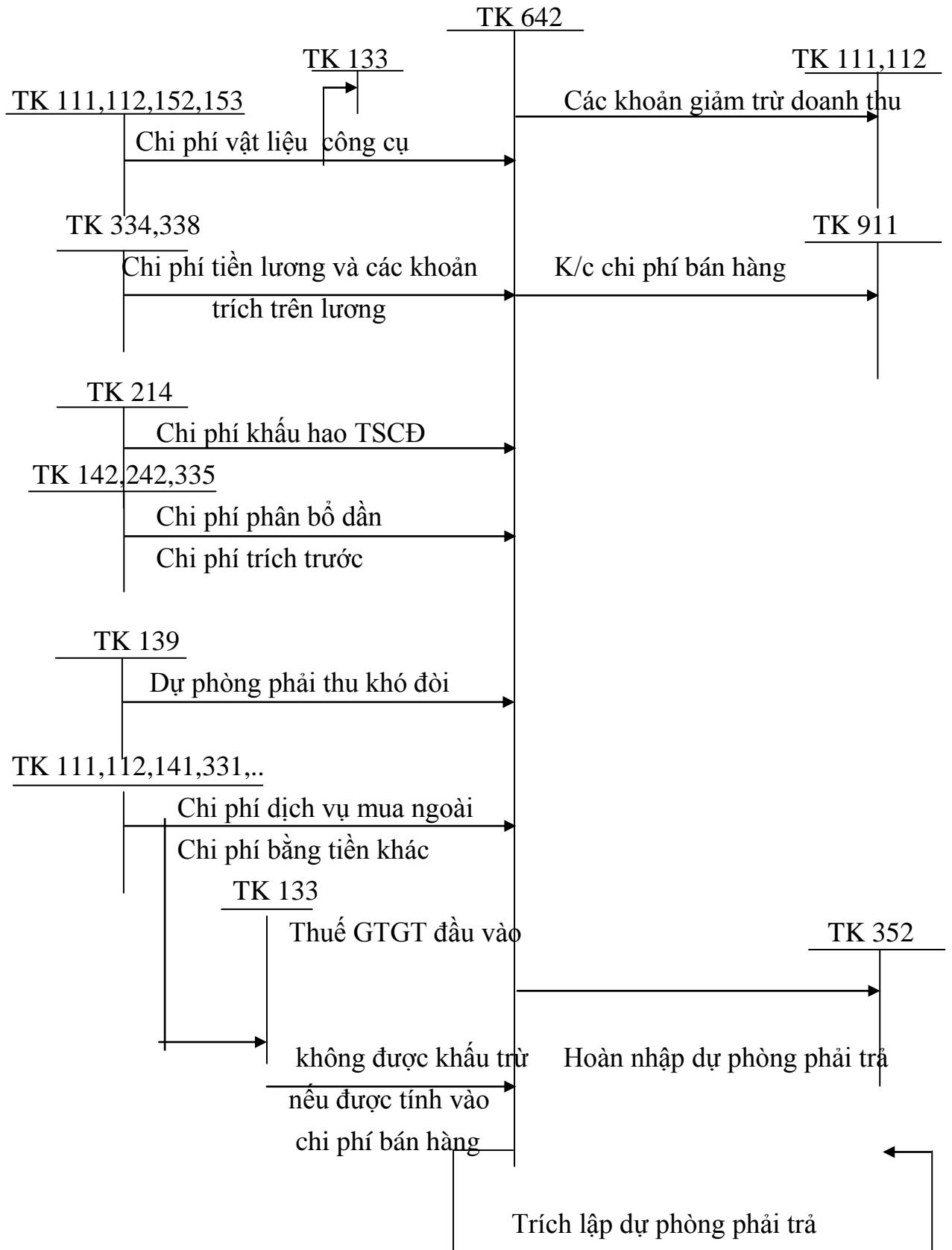
Tài khoản 642 không có số dư.

Tài khoản 642 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí:

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

+/- Sơ đồ hạch toán:

Sơ đồ : Sơ đồ hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp



1.3.1.2.2 Kế toán chi phí khác trong doanh nghiệp

a. Tài khoản kế toán sử dụng

Tài khoản này phản ánh những khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của các doanh nghiệp gồm:

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý và nhượng bán TSCĐ (Nếu có), các khoản chi phí khác, bị phạt thuế, truy nộp thuế
- Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế.

Kết cấu và nội dung phản ánh

Bên Nợ:

Các khoản chi phí khác phát sinh.

Bên Có:

Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ sang Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Tài khoản 811 không có số dư cuối kỳ.

1.3.1.3 Kế toán chi phí hoạt động tài chính

a. Tài khoản kế toán sử dụng

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

Bao gồm một số nội dung sau:

- Chi trả tiền lãi đi vay
- Lỗ từ bán chứng khoán
- Lỗ từ hoạt động góp vốn liên doanh
- Chênh lệch lỗ tỷ giá hối đoái
- Chi chiết khấu thanh toán
- Tiền lãi từ mua hàng theo hình thức trả

Kết cấu và nội dung phản ánh

Bên Nợ:

- Chi phí lãi tiền vay, lãi mua hàng trả chậm, lãi thuê tài sản thuê tài chính;
- Lỗ bán ngoại tệ;
- Chiết khấu thanh toán cho người mua;
- Các khoản lỗ do thanh lý, nhượng bán các khoản đầu tư;
- Lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh (Lỗ tỷ giá hối đoái đã thực hiện);
- Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh (Lỗ tỷ giá hối đoái chưa thực hiện);

- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết);
- Kết chuyển hoặc phân bổ chênh lệch tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB (Lỗ tỷ giá - giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào chi phí tài chính;
- Các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác.

Bên Có:

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán (Chênh lệch giữa số dự phòng phải 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 hoạt động kinh doanh.

Tài khoản 635 không có số dư cuối kỳ.

1.3.2 Kế toán các khoản thu nhập ngoài hoạt động bán hàng

1.3.2.1 Kế toán thu nhập khác

a. Chứng từ kế toán sử dụng

- Hóa đơn giá trị gia tăng
- Phiếu thu
- Biên bản thanh lý TSCĐ.....

b. Sổ sách kế toán sử dụng:

- Sổ chi tiết tài khoản 711
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái tài khoản 711

c. Tài khoản kế toán sử dụng:

Tài khoản 711- Thu nhập khác Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản thu nhập khác, các khoản doanh thu ngoài hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Nội dung thu nhập khác của doanh nghiệp, gồm:

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ;
- Chênh lệch lãi do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, tài sản cố định đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác;
- Thu nhập từ nghiệp vụ bán và thuê lại tài sản;
- Thu tiền phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng;
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá sổ;
- Các khoản thuế được NSNN hoàn lại;
- Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ;

- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hoá, hàng hóa, dịch vụ không tính trong doanh thu (Nếu có);
- Thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp;
- Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản nêu trên.

Kết cấu của TK 711

Bên Nợ:

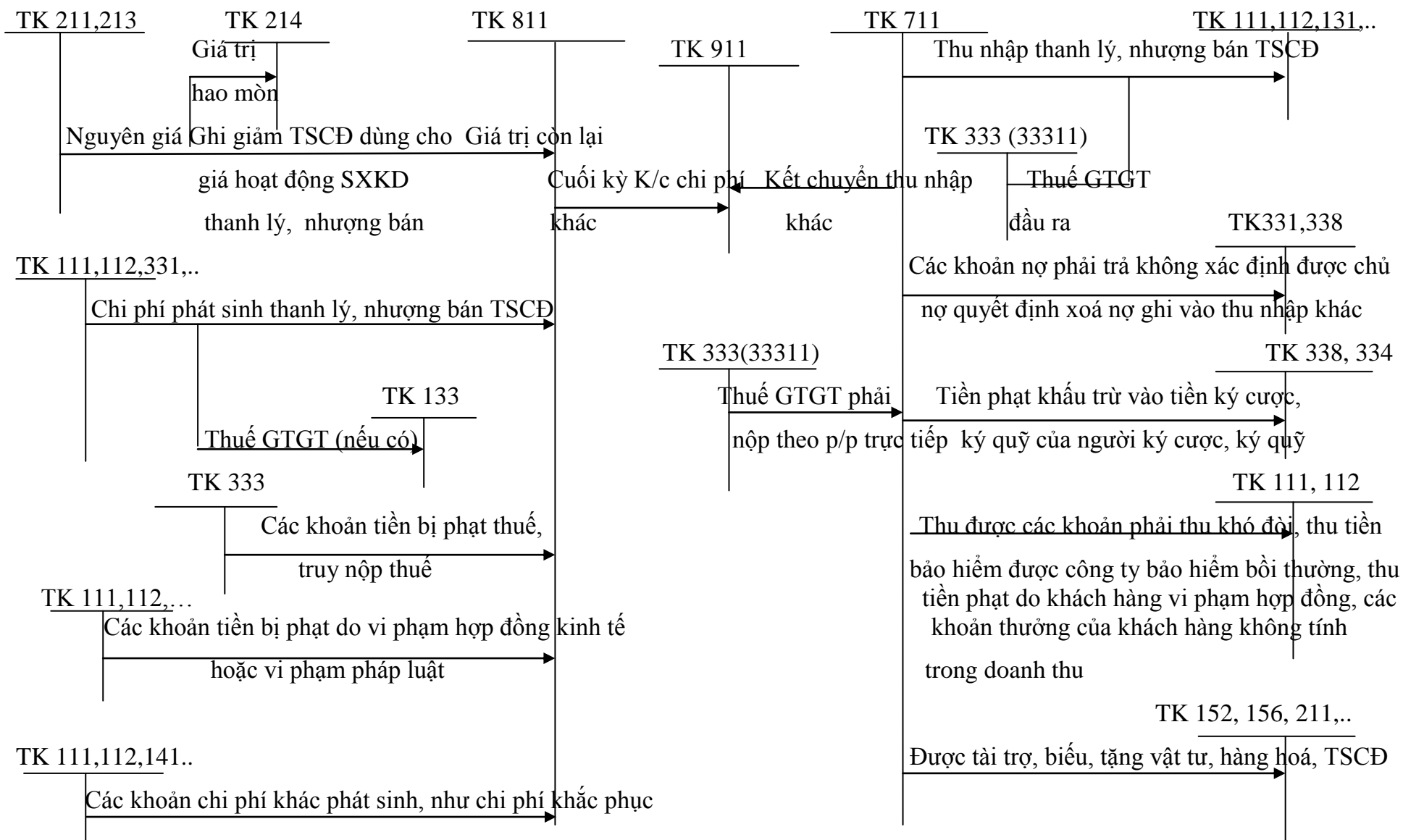
- Số thuế GTGT phải nộp (nếu có) tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác ở doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.
- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ sang Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên Có:

Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

Tài khoản 711 không có số dư cuối kỳ.

Sơ đồ hạch toán thu nhập và chi phí khác



1.3.2.2 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

a. Tài khoản kế toán sử dụng

Doanh thu hoạt động tài chính là giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được phát sinh liên quan đến hoạt động về vốn đầu tư tài chính

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

Doanh thu hoạt động tài chính gồm:

- Tiền lãi: Lãi cho vay, lãi tiền gửi Ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hoá, dịch vụ; . . .

- Cổ tức lợi nhuận được chia;
- Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn;
- Thu nhập về thu hồi hoặc thanh lý các khoản vốn góp liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác;
- Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác;
- Lãi tỷ giá hối đoái;
- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ;
- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn;
- Các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

Kết cấu của TK 515

Bên Nợ:

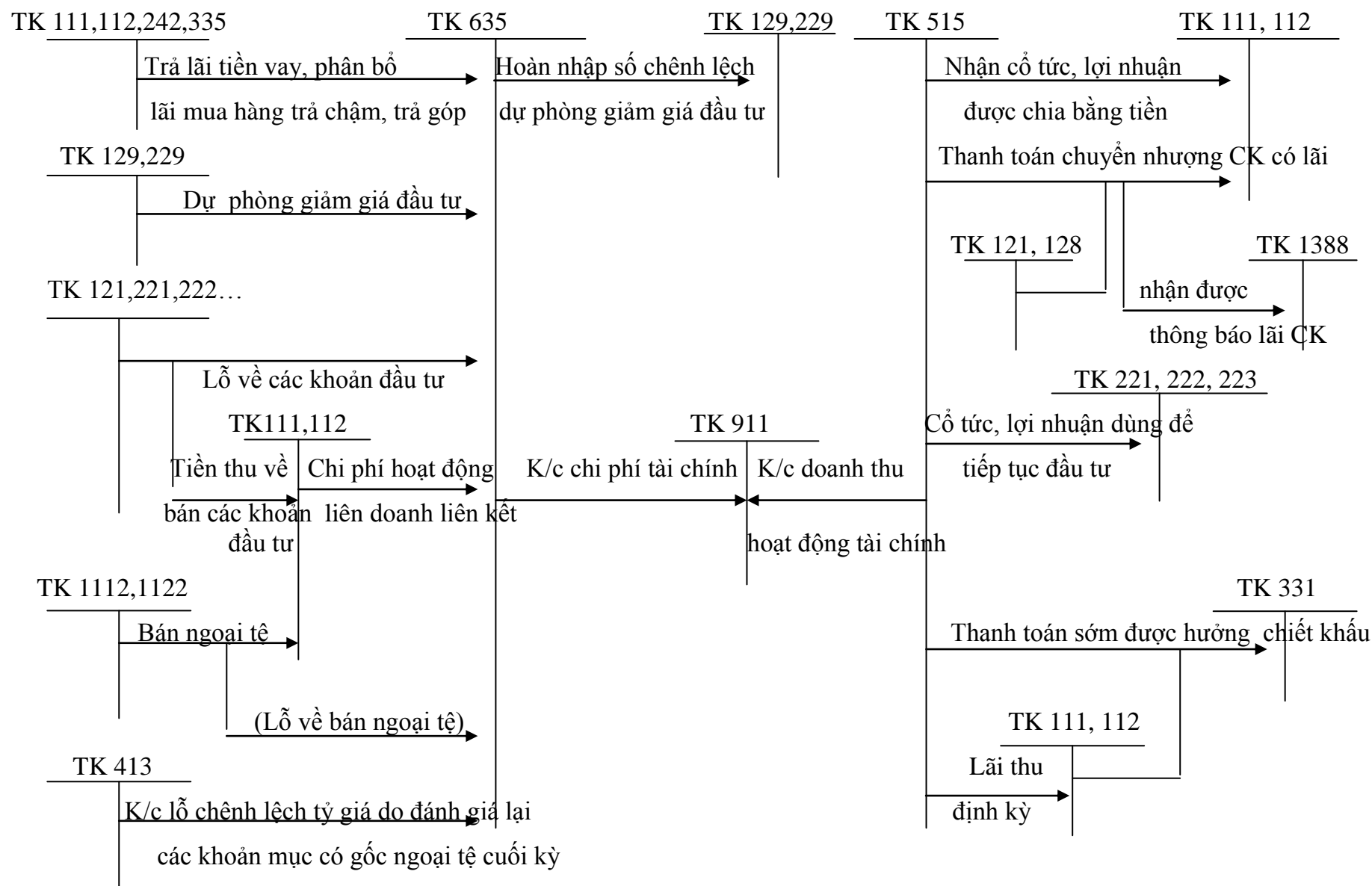
- Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có);
- Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang Tài khoản 911 - “Xác định kết quả kinh doanh”.

Bên Có:

- Tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận được chia;
- Lãi do nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết;
- Chiết khấu thanh toán được hưởng;
- Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh;
- Lãi tỷ giá hối đoái phát sinh khi bán ngoại tệ;
- Lãi tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh;

- Kết chuyển hoặc phân bổ lãi tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB (giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào doanh thu hoạt động tài chính;
- Doanh thu hoạt động tài chính khác phát sinh trong kỳ.
Tài khoản 515 không có số dư cuối kỳ.

Sơ đồ hạch toán doanh thu và chi phí tài chính:



1.3.3 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.3.3.1 Kết quả kinh doanh

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

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

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

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

- Lợi nhuận gộp là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán

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

<i>Kết quả</i>	<i>Doanh thu</i>	<i>Giá vốn</i>	<i>Chi phí</i>	<i>Chi phí quản lý</i>
<i>bán hàng</i>	<i>thuần</i>	<i>hàng bán</i>	<i>bán hàng</i>	<i>doanh nghiệp</i>

Trong đó:

<i>Doanh thu</i>	<i>Tổng DT tiêu</i>	<i>Giảm giá hàng bán,</i>	<i>Thuế xuất khẩu,</i>
<i>thuần</i>	<i>thụ hàng hoá</i>	<i>hàng bán bị trả lại</i>	<i>thuế nhập khẩu</i>

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Thu nhập chịu thuế được xác định theo công thức:

<i>Thu nhập chịu thuế trong năm tính thuế</i>	<i>DT để tính thu nhập chịu thuế</i>	<i>CP hợp lý trong năm tính thuế</i>	<i>Thu nhập chịu thuế khác trong năm tính thuế</i>
---	--------------------------------------	--------------------------------------	--

b. Phương pháp kế toán xác định kết quả bán hàng

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

Tài khoản sử dụng:

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

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

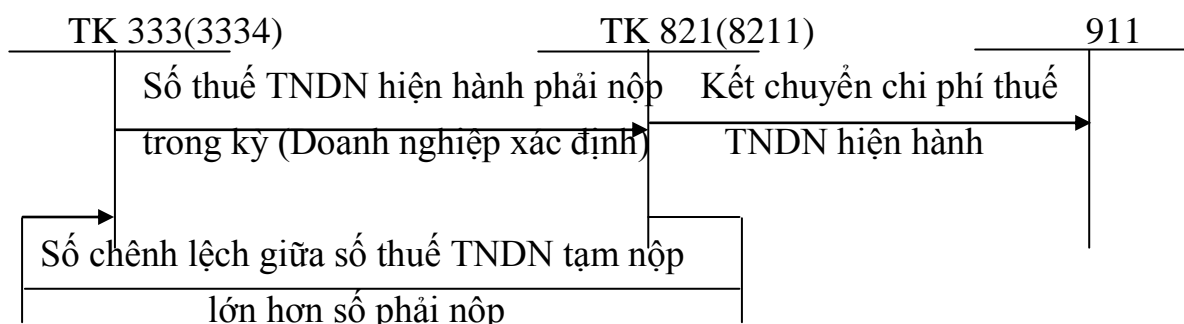
Sổ sách sử dụng:

Sổ nhật ký chung

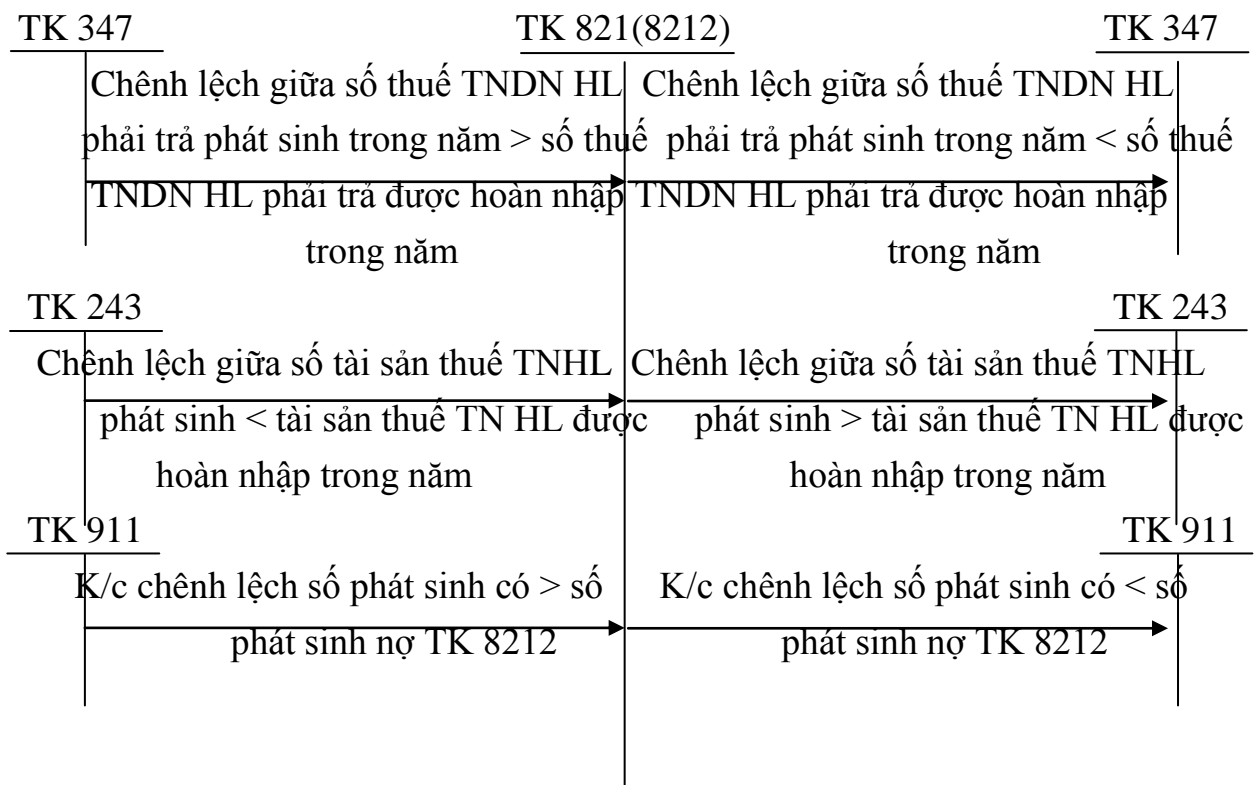
Sổ cái TK 911, 421, 821

Trình tự kế toán xác định kết quả kinh doanh

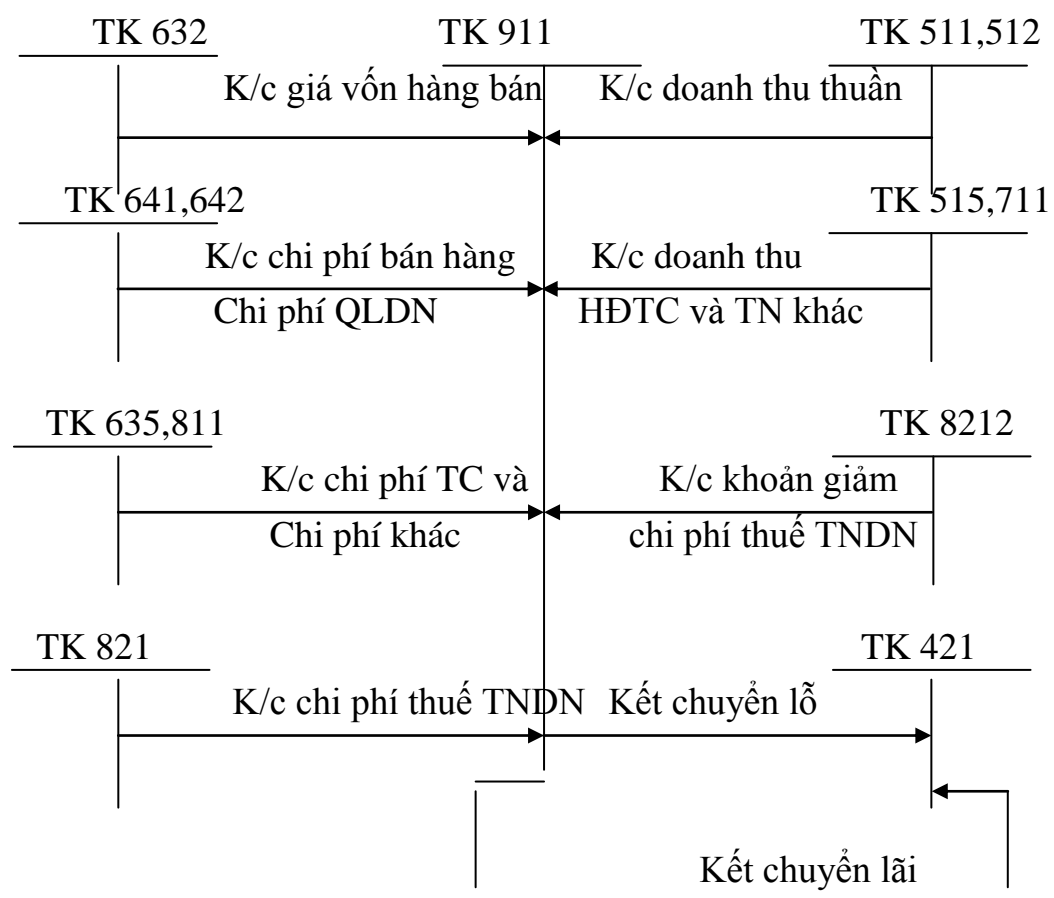
Sơ đồ : Kế toán thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành (TNDN)



Sơ đồ : Kế toán thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại



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



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

Doanh nghiệp phải căn cứ vào quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, yêu cầu quản lý, trình độ nghiệp vụ của cán bộ kế toán, điều kiện trang thiết bị kỹ thuật tính toán lựa chọn một hình thức phù hợp và phải tuân thủ theo đúng quy định của hình thức sổ kế toán đó. Doanh nghiệp được áp dụng một trong năm hình thức sổ kế toán như sau:

1.4.1 Hình thức kế toán Nhật ký chung

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

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

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

1.4.2 Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái

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

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

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

1.4.3 Hình thức kế toán Nhật ký - Chứng từ

Tập hợp và hệ thống hoá 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 hoá 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 các loại sổ kế toán sau:

- Nhật ký chứng từ
- Bảng kê
- Sổ cái
- Sổ hoặc thẻ kế toán chi tiết

1.4.4 Hình thức kế toán chứng từ ghi sổ

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

- Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ cái

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

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

- Chứng từ ghi sổ
- Sổ Đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ cái
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết

1.4.5 Hình thức kế toán trên máy vi tính

1.4.5.1 Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên kế toán máy

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán máy vi tính được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải được in đầy đủ sổ kế toán và Báo cáo tài chính theo quy định

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

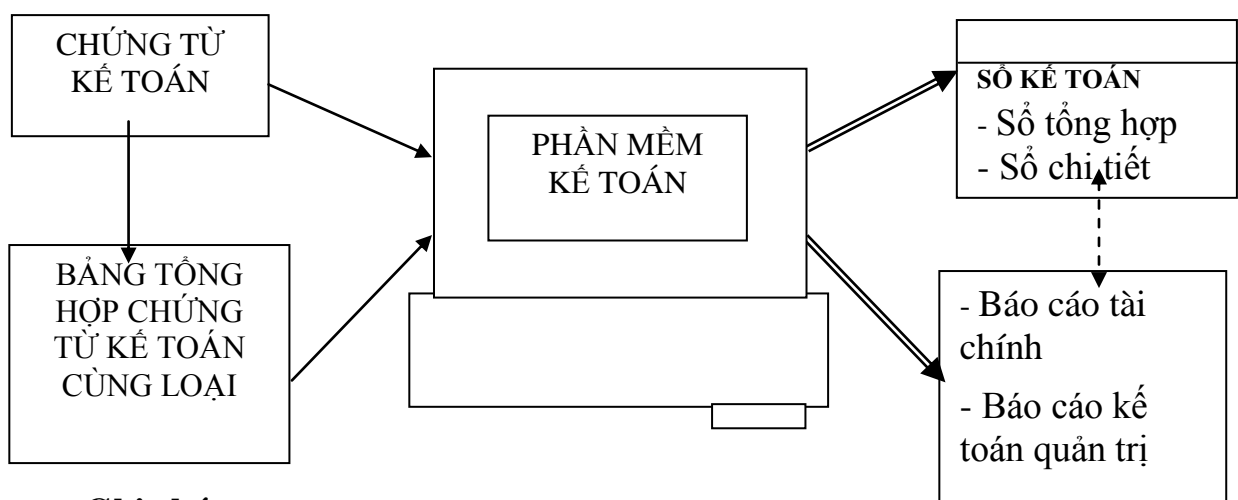
Hàng ngày, kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán hoặc Bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi Nợ, tài khoản ghi Có để nhập dữ liệu vào máy vi tính theo các bảng biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán

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

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

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

Trình tự kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính



Ghi chú:

- Nhập số liệu hàng ngày
- ⇒ In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối kỳ
- ← - - - → Đối chiếu, kiểm tra

CHƯƠNG 2

THỰC TẾ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ



2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ

2.1. Khái quát về công ty cổ phần cơ khí Đức Xá

2.1.1. Thông tin chung về công ty:

Tên công ty: Công ty cổ phần cơ khí Đức Xá.

Tên giao dịch: DUC XA JOINT STOCK COMPANY.

Mã số thuế: 0200581866

Tel & Fax: 0313.875.621

Email: *Cokhiducxa@gmail.com*

Giấy phép kinh doanh số: 0203000782 cấp ngày 05/04/2004

Mặt hàng chủ yếu: Kinh doanh

Dây chuyền nghiền sàng đá,

Chế tạo, lắp đặt máy móc và thiết bị lẻ, gia công cơ khí.

Gia công, sửa chữa chế tạo các mặt hàng cơ khí.

Kinh doanh bán sắt thép, tôn, que hàn

Các hoạt động liên doanh, liên kết:

Ngoài nước: Động cơ được nhập từ Trung Quốc, Nhật Bản.

Hình thức: công ty cổ phần không có vốn góp của nhà nước.

Trụ sở chính: Đường 10- My Sơn- Ngũ Lão- Thủy Nguyên- Hải Phòng

Công ty cổ phần cơ khí Đức Xá là một doanh nghiệp hạch toán quản lý độc lập có tư các pháp nhân đầy đủ, có sử dụng con dấu riêng theo quyết định của nhà nước.

Công ty được sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp giấy phép đăng ký kinh doanh năm 2004 và đi vào hoạt động tháng 4 năm 2004. Công ty thuộc hình

thức cổ phần không có vốn của nhà nước, nguồn vốn của công ty chủ yếu là huy động góp của cán bộ công nhân viên trong công ty.

2.1.1.2. Các giai đoạn phát triển

Từ khi thành lập cho đến nay công ty đã trải qua các giai đoạn sau:

* Giai đoạn 1995-1998: Đây là giai đoạn nhà máy xây dựng và hoàn thiện cơ sở hạ tầng để đi vào hoạt động chính thức.

* Giai đoạn 2000- 2003: Doanh nghiệp bắt đầu đi vào hoạt động và từng bước phát triển. Đến cuối năm 2002 doanh nghiệp sản xuất chế tạo ra một số loại thiết bị như máy nghiền, hệ thống băng tải.

*Giai đoạn 2004-2007: Bằng sự cố gắng không ngừng của công ty đến ngày 05/04/2004 Công ty đã được sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hải Phòng cấp giấy phép kinh doanh.

* Giai đoạn 2008- 2010: Hiện nay công ty đang thực hiện dự án nâng cấp thiết bị máy móc đầu tư ban đầu, đổi mới thiết bị, đào tạo đội ngũ có năng lực, liên tục cải tiến, đổi mới quá trình sản xuất, xây dựng và hoàn thiện hệ thống tổ chức phù hợp với chiến lược phát triển của công ty để nâng cao khả năng sản xuất, tăng quy mô, mở rộng thị trường cụ thể những sản phẩm của công ty được tiêu thụ ra thị trường quốc tế thông qua con đường xuất nhập khẩu máy móc.

Bên cạnh đó công ty đã mở rộng thêm nhiều cơ sở để kinh doanh buôn bán sắt, thép, tôn, và vật liệu xây dựng và các mặt hàng liên quan đến ngành cơ khí

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty cổ phần cơ khí Đức Xá

* Chức năng của công ty.

Công ty cổ phần cơ khí Đức Xá là đơn vị kinh doanh hạch toán độc lập có chức năng chế tạo ra những sản phẩm cơ khí phục vụ cho nhu cầu phát triển các ngành của nền kinh tế quốc dân góp phần vào sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa của đất nước.

Cụ thể công ty chuyên cung cấp cho thị trường những sản phẩm chế tạo công nghiệp như: Dây chuyền nghiền sàng đá, than,

-Chuyên kinh doanh buôn bán các mặt hàng xây dựng và cơ khí như: sắt thép, tôn.....

* Nhiệm vụ của công ty:

- Công ty đưa ra phương hướng sản xuất, xây dựng, thực hiện kế hoạch sản xuất mà công ty đã đề ra để đáp ứng nhu cầu của thị trường về các sản phẩm chế tạo cơ khí công nghiệp nặng.
- Để đảm bảo thương hiệu sản phẩm có mặt trên thị trường vì vậy công ty không ngừng đổi mới công nghệ, áp dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất kinh doanh, nâng cao trình độ tay nghề của công nhân viên trong công ty nhằm thực hiện đa dạng hóa sản phẩm đáp ứng nhu cầu của thị trường.
- Công ty chủ động tìm kiếm thị trường, mở rộng quan hệ với bạn hàng trong và ngoài nước.
- Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh công ty luôn phải đảm bảo an toàn lao động trong công ty, bảo vệ môi trường không bị ô nhiễm, chấp hành và tuân thủ đúng ngành nghề kinh doanh theo Nhà nước quy định.
- Công ty phải đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ của người lao động làm việc công ty.
- Vì Công ty cổ phần hoạt động độc lập không có vốn góp của Nhà nước nên vấn đề huy động vốn là một trong nhiệm vụ quan trọng để duy trì đảm bảo hoạt động sản xuất của công ty.

Bảng 1.1 : Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần cơ khí Đức Xá trong năm 2008, năm 2009, năm 2010.

Đơn vị tính: VND

Chi tiêu \ Năm	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu (1)	36.850.804.630	47.661.248.909	50.118.229.448
Chi phí (2)	36.144.364.000	45.356.283.190	48.213.405.860
Lợi nhuận trước thuế(3)=((1)-(2))	706.440.630	2.304.965.710	1.904.823.578
Thuế thu nhập doanh nghiệp (25%)	176.610.157	576.241.4278	476.205.894

Lợi nhuận sau thuế	529.830.473	1.728.724.282	1.428.617.684
--------------------	-------------	---------------	---------------

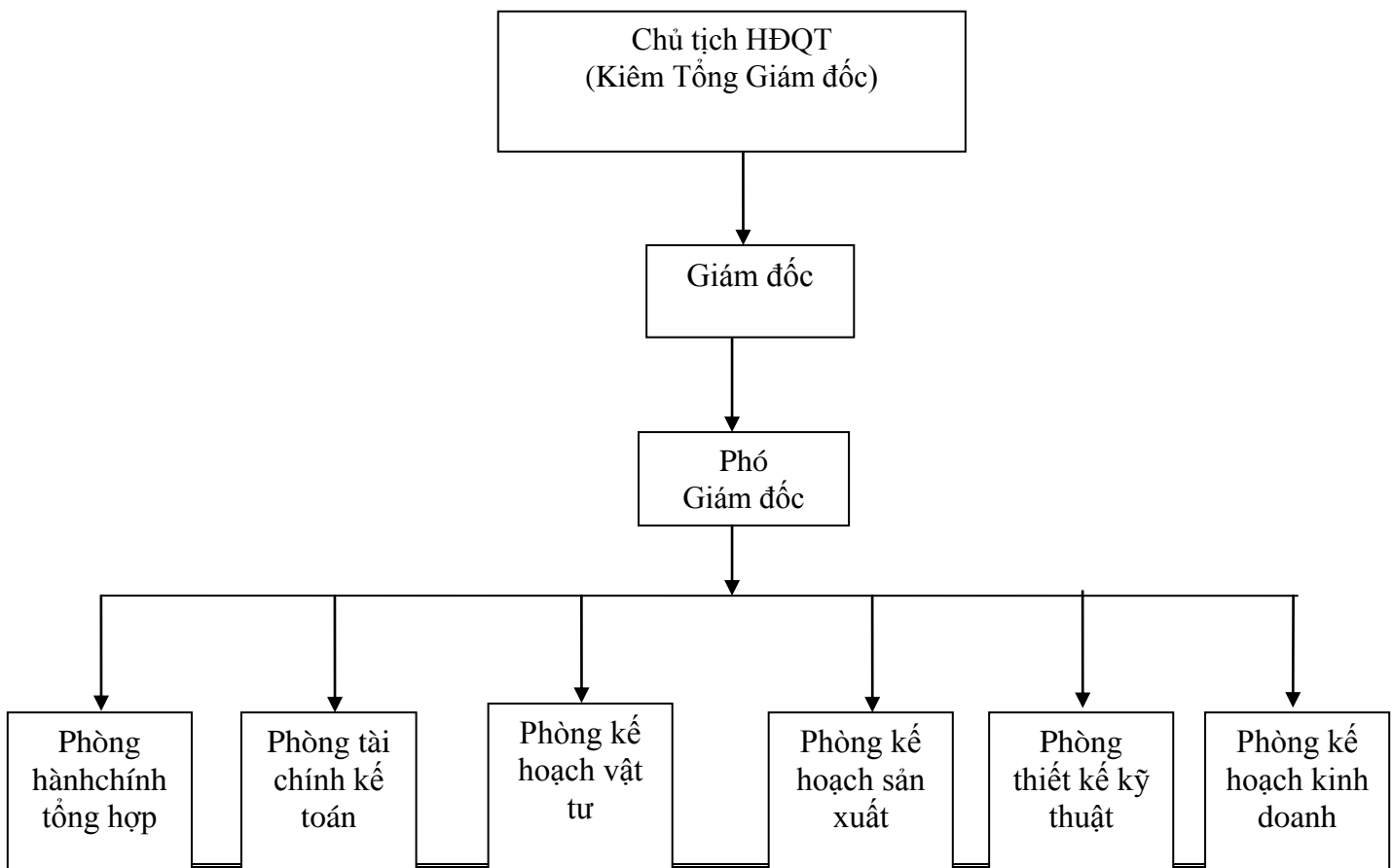
* **Nhận xét:** Qua bảng kết quả sản xuất kinh doanh trên ta thấy được:

+ Doanh thu tiêu thụ của công ty trong năm 2010 tăng năm 2009. Cụ thể như sau, năm 2010 doanh thu 50.118.229.448, năm 2009 doanh thu đạt 47.661.248.909 với các công ty cùng ngành thì công ty cổ phần cơ khí Đức Xá có doanh thu cao. Mức tăng doanh thu do nhu cầu thị trường tăng, dây chuyền nghiên mà công ty sản xuất ra đều đảm bảo chất lượng, bên cạnh đó công ty duy trì được mối quan hệ với bạn hàng cũ, tạo được niềm tin đối với khách hàng mới với những mặt hàng về cơ khí như sắt thép tôn cũng đem lại doanh thu cao

Công ty trực tiếp sản xuất kinh doanh nên chi phí nguyên vật liệu đầu vào cũng tăng qua các các năm nguyên nhân là do giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng, vốn bỏ ra để đầu tư máy móc phục vụ sản xuất.

+ Lợi nhuận của công ty năm 2009 do công ty đã có kinh nghiệm hơn trong việc quản lý, điều hành và sử dụng nguyên vật liệu tiết kiệm và hợp lý công ty đã giảm thiểu được chi phí.

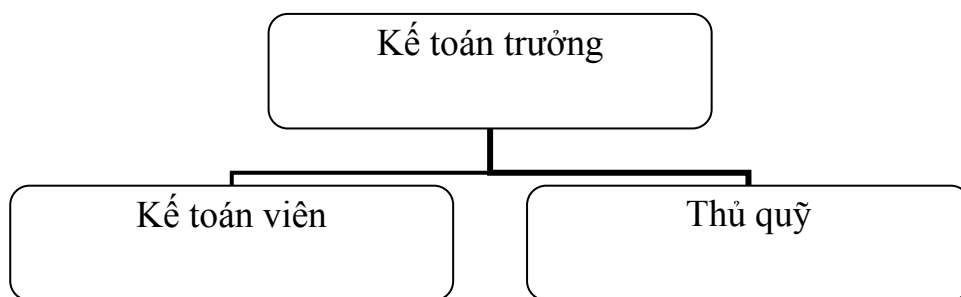
Cơ cấu tổ chức quản lí của công ty



2.1.4 Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ

2.1.4.1. Mô hình tổ chức bộ máy kế toán

Phòng kế toán của công ty được tổ chức gọn nhẹ nhưng vẫn đảm bảo được sự hợp lý và hiệu quả trong việc cung cấp đầy đủ, kịp thời các thông tin liên quan đến tài chính, kinh tế cho ban giám đốc. Phòng kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức bộ máy kế toán *tập trung*, chỉ có một phòng kế toán duy nhất chịu trách nhiệm về mọi hoạt động kế toán của công ty. Hình thức này tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra, chỉ đạo nghiệp vụ và đảm bảo sự lãnh đạo tập trung thống nhất của Kế toán trưởng cũng như sự chỉ đạo kịp thời của ban giám đốc công ty đối với hoạt động kinh doanh nói chung và công tác kế toán nói riêng.



Chức năng, nhiệm vụ của từng người như sau:

-Kế toán trưởng: Chỉ đạo tổ chức các phần hành kế toán, kiểm tra giám đốc toàn bộ hoạt động kinh tế tài chính của công ty, chịu trách nhiệm trước giám đốc về chế độ hạch toán kế toán đồng thời tham vấn cho giám đốc để có thể đưa ra các quyết định

hợp lý. Cuối kỳ kế toán, kế toán trưởng tập hợp số liệu từ các kế toán viên lập báo cáo tài chính, xác định kết quả và đánh giá hoạt động kinh doanh của công ty.

-Kế toán viên: theo dõi, quản lý các phần hành kế toán còn lại của công ty.

-Thủ quỹ: có nhiệm vụ quản lý và nhập, xuất tiền mặt phục vụ cho hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty. Hàng ngày, thủ quỹ phải kiểm kê số tồn

quỹ tiền mặt thực tế, đối chiếu với số liệu sổ quỹ tiền mặt và sổ kế toán tiền mặt và báo cáo với kế toán trưởng về tình hình nhập, xuất tiền mặt trong ngày.

2.1.4.2. Hình thức tổ chức hệ thống sổ sách kế toán áp dụng tại công ty*** Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty:**

- Chế độ kế toán công ty CP Cơ Khí Đức Xá áp dụng là theo chế độ kế toán theo quyết định số 15/2006/QĐ- BTC ngày 14/9/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính.

- Niên độ kế toán: Từ ngày 01 tháng 01 đến ngày 31 tháng 12 năm N

- Phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho: Kế khai thường xuyên

- Phương pháp tính giá : Bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ

- Phương pháp khấu hao tài sản cố định: theo phương pháp khấu hao theo đường thẳng.

- Phương pháp tính thuế GTGT: áp dụng theo phương pháp khấu trừ

$Số thuế phải nộp = Số thuế GTGT đầu ra - Số thuế GTGT đầu vào$

Trong đó:

$Thuế GTGT đầu ra = Giá tính thuế của hàng hoá dịch vụ \times thuế suất$

$Thuế GTGT đầu vào = Tổng số thuế GTGT được thanh toán ghi trên hóa đơn GTGT của hàng hoá dịch vụ mua vào.$

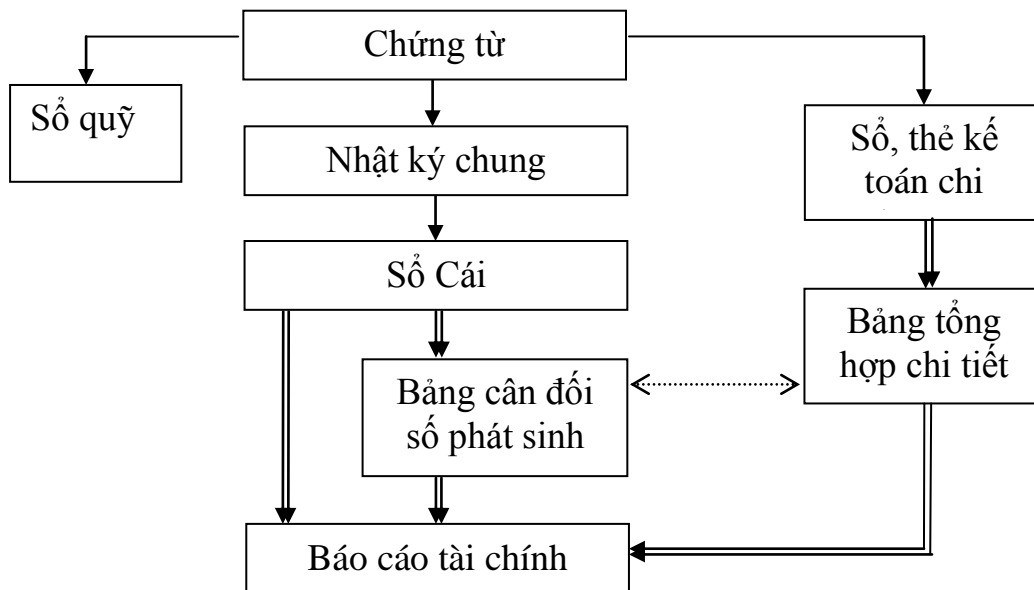
*** Hệ thống sổ kế toán:**

Hệ thống sổ kế toán sử dụng để ghi chép và tổng hợp số liệu, các chứng từ kế toán theo một trình tự và phương pháp ghi chép nhất định. Căn cứ vào hệ thống tài khoản kế toán và các chế độ của nhà nước, căn cứ vào quy mô, đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty. Hiện nay công ty đang áp dụng hình thức kế toán “Nhật ký chung”.

Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức nhật ký chung tại công ty CP

Cơ Khí Đúc Xá

Sau đây là trình tự ghi sổ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh



Chú thích:

Ghi hàng ngày: →

Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ: ⇐⇒

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra: <.....>

Hệ thống báo cáo kế toán:

- Báo cáo kế toán của công ty theo niên độ kế toán từ ngày 01 tháng 01 năm báo cáo đến ngày 31 tháng 12 năm báo cáo.

- Báo cáo bao gồm:

- 1 Báo cáo quyết toán thuế (thuế TNDN, thuế GTGT)
- 2 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- 3 Bảng cân đối kế toán
- 4 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- 5 Thuyết minh báo cáo tài chính

- Nơi nộp báo cáo: cơ quan thuế

2.2 Thực tế công tác kế toán tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Cơ Khí Đức Xá

2.2 Thực trạng kế toán doanh thu của công ty Cổ Phần Cơ khí Đức Xá

2.2.1 Đặc điểm doanh thu bán hàng của công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá

Công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá là công ty sản xuất kinh doanh và kinh doanh thương mại:

Doanh thu chính là sản phẩm chế tạo như dây chuyền nghiền sàng đá, phễu cấp liệu, sàng rung.....

Doanh thu từ hoạt động buôn bán sắt thép vật liệu xây dựng và các mặt hàng cơ khí: như sắt thép, tôn.....

2.2.2 Phương thức bán hàng của công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá

b. Đặc điểm công tác kế toán bán hàng.

▪ Các phương thức tiêu thụ tại Công ty

– *Phương thức bán hàng trực tiếp*

Đây là phương thức bán hàng áp dụng tại Công ty. Để đẩy mạnh doanh số bán lẻ, Công ty áp dụng hình thức bán lẻ trực tiếp nghĩa là xuất hàng cho khách và trực tiếp thu tiền tại nơi bán hàng. Chủ yếu là các mặt hàng như sắt, thép, tôn các vật liệu xây dựng và cơ khí

Nguyên tắc hạch toán: Hàng ngày các bộ phận bán hàng phải báo cáo số lượng hàng bán ra và nộp tiền về Công ty theo quy định.

– *Phương thức bán buôn*

Là phương thức bán cho khách hàng mua với khối lượng lớn, giá cả hàng hoá mua bán là giá bán buôn. Theo phương thức này Công ty ký hợp đồng trực tiếp với khách hàng. Căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, khách hàng sẽ nhận hàng. Có hai phương thức bán buôn: bán buôn qua vận chuyển thẳng, bán buôn qua kho.

+ *Bán buôn vận chuyển thẳng*: Theo hợp đồng đã ký kết Công ty chuyển thẳng hàng cho khách mà số hàng đó không qua kho của mình. Căn cứ nhu cầu nhận hàng của khách hàng ở từng thời điểm, Công ty lập kế hoạch xuất hàng và chuyển hàng cho khách hàng. Sau khi khách hàng

nhận được hàng, người bán hàng làm thủ tục viết hoá đơn thanh toán. Định kỳ Công ty và khách hàng đối chiếu thanh toán công nợ.

- + **Bán buôn qua kho:** Sau khi ký kết hợp đồng với khách hàng Công ty giao hàng cho khách hàng tại kho của Công ty. Định kỳ Công ty và khách hàng đối chiếu thanh toán công nợ.

Thời điểm ghi nhận doanh thu chính là thời điểm bán hàng. Khi hạch toán doanh thu theo phương thức này kế toán hạch toán theo khối lượng đã bàn giao và được bên mua trả tiền ngay hoặc chấp nhận thanh toán.

-Bán theo đơn đặt hàng:Hình thức này chủ yếu áp dụng đối với dây chuyền sản xuất máy nghiền đá , sàng rung cấp liệu

▪ Các phương thức thanh toán tiền hàng áp dụng tại Công ty

– Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt: Áp dụng với khách hàng mua ít, không thường xuyên hoặc những khách hàng có nhu cầu thanh toán ngay. Với số tiền thanh toán dưới 20.000.000.Phương thức này giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, không bị chiếm dụng vốn.

– Thanh toán qua Ngân hàng: Hình thức này được trích chuyển từ tài khoản phải trả sang tài khoản người được hưởng thông qua Ngân hàng và phải trả lệ phí cho Ngân hàng. Sau khi người bán thực hiện giao hàng xong, người bán hoặc người mua ký phát đến Ngân hàng, Ngân hàng sẽ tiến hành chi trả. Đồng tiền phát sinh là đồng tiền ghi sổ chứ không phải đồng tiền thực tế. Hình thức này bao gồm thanh toán bằng séc, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu.

▪ Quản lý hoạt động bán hàng

Nhận thức tầm quan trọng của quá trình bán hàng, Công ty rất quan tâm đến hàng hoá bán ra kể từ khi mua về nhập kho, lưu kho đến khi bán ra. Công ty luôn cố gắng giữ chữ tín với khách hàng bằng việc hàng bán ra đảm bảo chất lượng, số lượng, xuất sứ và luôn phục vụ khách hàng nhiệt tình, chu đáo.

Số lượng hàng xuất kho giao cho khách hàng do phòng kế toán tài chính đảm nhận khâu phát hành hoá đơn bán hàng và theo dõi số lượng hàng hoá bán ra. Vì vậy phòng kế toán tài chính luôn nắm chắc tình hình nhập, xuất, tồn của hàng hoá,

làm cơ sở để khai thác nguồn hàng, khách hàng, giúp khách hàng nhanh chóng mua bán hàng đúng, đủ cả về số lượng và chất lượng.

2.2.3 Kế toán bán hàng tại công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá

Khách hàng mua hàng tại công ty, thì ban kinh doanh sẽ tiến hành ký kết hợp đồng giữa công ty và khách hàng. Khách hàng tiến hành đặt cọc tiền mua hàng hóa cho công ty khi đó phòng kinh doanh tiến hành xuất kho hàng hóa cho người mua. Kế toán bán hàng căn cứ vào phiếu xuất kho do thủ quỹ chuyên lên làm căn cứ viết hoá đơn GTGT giao cho khách hàng (liên màu đỏ). Khách hàng khi nhận được hoá đơn có thể thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Căn cứ vào hoá đơn bán hàng kế toán vào sổ chi tiết bán hàng hóa và đồng thời chi vào Nhật ký chung và Sổ cái. Từ Sổ cái các tài khoản liên quan kế toán tổng hợp số liệu vào Bảng cân đối số phát sinh và Báo cáo tài chính

Khi phát sinh nghiệp vụ liên quan đến doanh thu sau khi thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định kế toán viết hoá đơn GTGT và căn cứ vào hình thức thanh toán của khách hàng để lập chứng từ gốc liên quan: Phiếu thu nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, giấy báo có của NH nếu khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản, chứng từ chứng kế toán khác nếu khách hàng trả tiền sau. Từ các chứng từ gốc trên, hàng ngày kế toán tập hợp vào nhật ký chung, sổ cái các tài khoản liên quan, bảng kê HĐ chứng từ hàng hoá dịch vụ bán ra cuối tháng từ sổ cái TK 511, 632, 711 911, 421...

Tại công ty hàng hoá được bán theo đúng giá mua thực tế của hàng hoá, tức là kế toán bán hàng phản ánh cả một khoản chi thu mua hàng hoá thực tế mà công ty đã bỏ ra để mua hàng hoá đó: Bao gồm giá mua ghi trên hóa đơn GTGT + chi phí vận chuyển (nếu có). Hàng hoá xuất kho theo trị giá vốn hàng nhập kho (giá mua vào). Giá bán của hàng hoá do phòng Kinh doanh dựa vào giá vốn và các chỉ tiêu, quy định của công ty để lên bảng giá theo từng giai đoạn nhất định và được giám đốc ký duyệt cho thi hành.

2.2.4 Các chứng từ, sổ sách và tài khoản sử dụng đối với kế toán bán hàng

a. Các loại doanh thu tại công ty

Để thuận tiện cho việc theo dõi phản ánh chính xác từng loại doanh thu, công ty mở chi tiết cho từng loại doanh thu:

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

5111: Doanh thu bán hàng hóa

5112: Doanh thu bán các thành phẩm

515: Doanh thu hoạt động tài chính

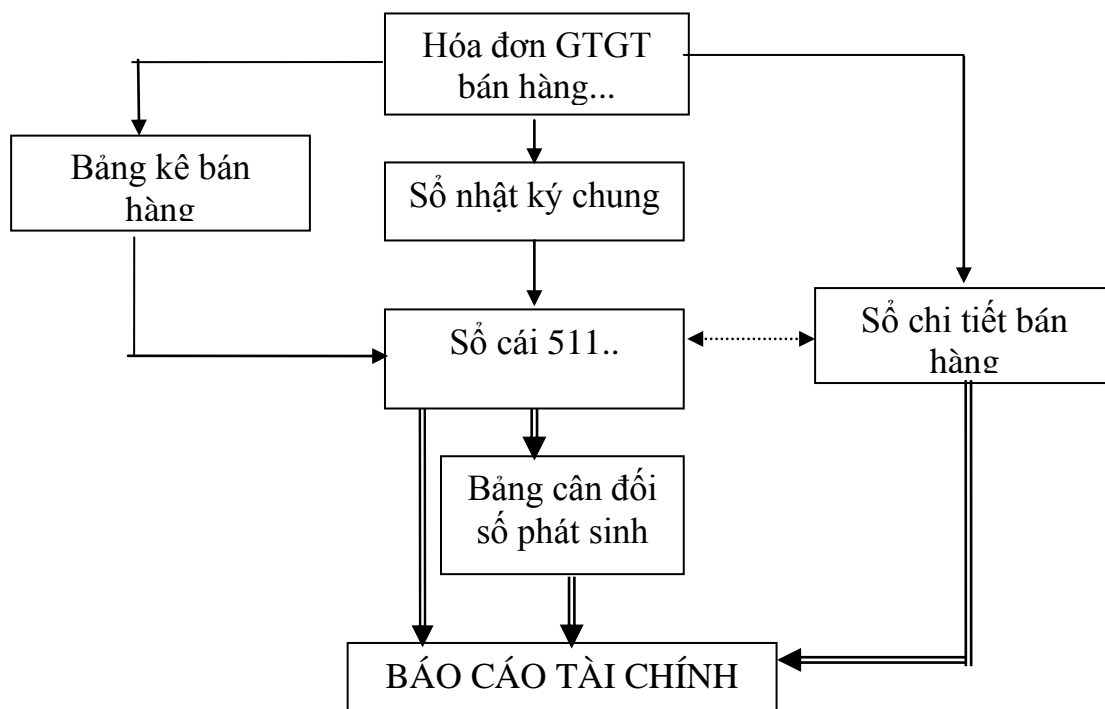
b. Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho, Biên bản giao nhận hàng hoá
- Hoá đơn GTGT
- Phiếu thu
- Giấy báo có của ngân hàng

c. Sổ sách kế toán sử dụng

- Bảng kê hoá đơn chứng từ hàng hoá dịch vụ bán ra
- Nhật ký chung
- Bảng tổng hợp tài khoản 511
- Sổ cái TK 511, 515, 711, 632, 911, 421...
- Sổ chi tiết công nợ theo dõi cho từng đối tượng khách hàng
- Các sổ sách liên quan: sổ quỹ tiền mặt, sổ chi tiết TGNH...
- Bảng cân đối số phát sinh
- Báo cáo tài chính

d. Mô hình luân chuyển chứng từ



Chú thích:

Ghi hàng ngày: —————>

Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ: =====>

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra: <.....>

Hóa đơn GTGT. Hóa đơn được lập thành 3 liên:

- + Liên 1: Màu tím lưu lại phòng kế toán ở quyền hóa đơn
- + Liên 2: Màu đỏ giao cho khách hàng
- + Liên 3: Màu xanh lưu hành nội bộ

Trên mỗi liên phải có đầy đủ tên, địa chỉ, mã số thuế của đơn vị giao hàng, người mua hàng. Trên các cột phải ghi theo thứ tự hàng hóa, dịch vụ, đơn vị tính, số lượng bán, đơn giá, thành tiền. Sau khi ghi tên các hàng hóa mà còn trống thì phải gạch chéo rồi ghi cộng tiền hàng, thuế suất GTGT, tiền thuế GTGT, tổng cộng tiền thanh toán, số tiền bằng chữ. Khi có đủ chữ ký của người bán hàng, người mua hàng mới giao cho người mua. Điều này đảm bảo đúng nội dung nghiệp vụ để làm căn cứ ghi vào sổ sách tránh tình trạng tranh chấp kinh tế.

Ngoài ra, chứng từ kế toán doanh thu bán hàng còn có: Phiếu xuất kho, phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có của ngân hàng.

Khi bán hàng thì hình thức thanh toán do hai bên thỏa thuận, nếu thanh toán ngay thì kế toán lập phiếu thu, nếu thanh toán bằng chuyển khoản thì lập UNT, ngoài ra những khách hàng quen thuộc của cty chấp nhận có thể bán chịu cho khách hàng.

Doanh thu bán hàng của Công ty được coi như khoản doanh thu thuần, vì trong quá trình tiêu thụ hàng hoá các khoản giảm trừ doanh thu không phát sinh.

Khi bán hàng kế toán lập bộ chứng từ gồm phiếu xuất kho, hoá đơn GTGT, phiếu thu (nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt), giấy báo có của Ngân hàng (nếu khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản). Cơ sở để kế toán vào các sổ sách là các bút toán:

Nợ TK 111, 112	: Số tiền thanh toán ngay.
Nợ TK 131	: Số tiền chưa thanh toán.
Có TK 511	: Doanh thu bán hàng.
Có TK 3331	: Thuế GTGT đầu ra.
Nợ TK 632	Trị giá hàng xuất kho
Có TK 154,155,156	: Trị giá hàng xuất kho

**Ví dụ: Ngày 15/12/2010 Cty xuất bán sắt cho Công ty TNHH Tuyết Mai ,
tổng giá chưa có thuế là 47.580.000 đồng thuế xuất 10%.**

Kế toán viết phiếu xuất kho số 09/12, từ phiếu xuất kho kế toán viết Hoá đơn GTGT số NL/2010B- 0051049 thành ba liên

Liên 1: Màu tím để lưu lại chứng từ gốc

Liên 2: Màu đỏ giao khách hàng

Liên 3: Màu xanh để lưu nội bộ

Căn cứ vào Hoá đơn GTGT kế toán viết “Phiếu thu tiền mặt” số 79 gồm 3 liên, 1 liên lưu tại cuống, 1 liên giao cho khách hàng, 1 liên thủ quỹ giữ lại.

Kế toán phản ánh trị giá vốn hàng bán, doanh thu hàng bán trong tháng vào Sổ NKC; Sổ cái TK 156, TK 511, TK 632; Sổ chi tiết bán hàng; Sổ chi tiết TK 156; Bảng tổng hợp TK 511, TK 156.

Kế toán ghi sổ theo định khoản sau:

1 Giá vốn:

Nợ TK 632 : 44.936.100

Có TK 156 : 44.936.100

2 Giá bán:

Nợ TK 111 : 52.330.000

Có TK 511 : 47.580.000

Có TK 3331 : 4.758.000

Cuối tháng kế toán vào Bút toán khoá sổ để kết chuyển doanh thu xác định kết quả kinh doanh

Công ty CP Cơ Khí Đức Xá
 My Son-Ngũ Lão-Thủy Nguyên-Hải
 Phòng

Mẫu 02 – VT
 (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-
 BTC
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 15 tháng 12 năm 2010

Số: 09/12

- Họ và tên người nhận hàng : Công ty TNHH Tuyết Mai
- Địa chỉ : Quán Toan-Hồng Bàng-Hải Phòng
- Lý do xuất kho : Xuất bán sắt
- Xuất tại kho (ngăn lô) :
- Địa điểm : My son –Ngũ Lão –Thủy Nguyên -HP

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Sắt		Kg	2643,3	2643,3	17.000	44.936.100
	Cộng						

-Tổng số tiền (viết bằng chữ):Bốn mươi bốn triệu chín trăm ba mươi sáu triệu một trăm đồng chẵn

-Số chứng từ gốc kèm theo: HĐ 0051049

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
 (Đã ký tên)

Kế toán trưởng
 (Đã ký tên)

Giám đốc
 (Đã ký tên, đóng dấu)

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 3: Nội bộ Ngày 15 tháng 12 năm 2010	Mẫu số: 01 GTKT – 3LL NL/2010B 0051049														
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá Địa chỉ: My Sơn –Ngũ Lão –Thủy Nguyên –Hải Phòng Số tài khoản: Điện thoại:0313 875 621..... MS:															
<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">2</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">5</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">8</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">1</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">8</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">6</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">6</td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> </table>		0	2	0	0	5	8	1	8	6	6				
0	2	0	0	5	8	1	8	6	6						
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công ty TNHH Tuyết Mai Địa chỉ: Quán toan-Hồng Bàng-Hải phòng Số tài khoản: Hình thức thanh toán:TM..... MS:															
<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">2</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">1</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">6</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">5</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">8</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">2</td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> </table>		0	2	0	0	1	6	5	8	2					
0	2	0	0	1	6	5	8	2							
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền										
A	B	C	1	2	3=1x2										
	Sắt	Kg	2643,3	18.000	47.580.000										
Cộng tiền hàng:					47.580.000										
Thuế suất GTGT:10% tiền thuế GTGT:					4.758.000										
Tổng cộng tiền thanh toán:					52.330.000										
Số tiền viết bằng chữ: Năm mươi hai triệu ba trăm ba mươi ba nghìn đồng chẵn															
Người mua hàng	Người bán hàng	Thủ trưởng đơn vị													
(Đã ký tên)	(Đã ký tên)	(Đã ký tên,đóng dấu)													
(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)															

CÔNG TY CỔ PHẦN CƠ KHÍ ĐỨC XÁ

My Sơ –Ngũ Lão-Thủy Nguyên-Hải phòng

Mẫu 01 – TT

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng
BTC

PHIẾU THU

Số : 79

Ngày 15 tháng 12 năm 2010

Nợ TK 1111 : 52.330.000

Có TK 511 : 47.580.000

Có TK 3331 : 4.758.000

Người nộp tiền: Nguyễn Lan Anh.....

Địa chỉ: Phòng kế toán.....

Lý do nộp: Thu tiền bán sắt của công ty TNHH Tuyết Mai

Số tiền: 52.330.000 (Viết bằng chữ): . Năm mươi hai triệu ba trăm ba mươi ba nghìn đồng chẵn

Kèm theo: HĐ 0051049..... Chứng từ gốc.

Đã nhận đủ tiền : Năm mươi hai triệu ba trăm ba mươi ba nghìn đồng chẵn

Ngày 15 tháng 12 năm 2010

Giám đốc (Đã ký tên)	Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)	Người nộp tiền (Đã ký tên))	Người lập phiếu (Đã ký tên)	Thủ Quỹ (Đã ký tên))
--------------------------------	---	---------------------------------------	---------------------------------------	--------------------------------

Từ phiếu thu kế toán tiến hành ghi vào các sổ chi tiết bán hàng, sổ quỹ tiền mặt, sổ Nhật ký chung, Bảng kê hàng hoá dịch vụ bán ra và Sổ cái tài khoản 511. Sau khi lập Phiếu thu số 79 kế toán căn cứ ghi để vào Nhật ký chung và Sổ cái các tài khoản liên quan

Dưới đây là sổ Nhật ký chung năm 2010

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

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

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
 Năm 2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SH TK	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có
.....	
15/12/10	HĐ0051049	15/12/10	Bán sắt cho công ty TNHH Tuyết Mai(giá vốn)	632 156	44.936.100	44.936.100
15/12/10	HĐ0051049	15/12/10	Doanh thu bán hàng	111 5111 3331	52.330.000	47.580.000 4.758.000
22/12/2010	HĐ0051050	22/12/2010	Bán máy nghiền đá cho C.ty XNK Quảng Ninh	632 155	1.105.520.000	1.105.520.000
22/12/2010	HĐ0051050	22/12/2010	Doanh thu bán hàng	112 131 511 3331	922.229.000 395.241.000	1197.700.000 .119.770.000
26/12/2010	HĐ0051050	26/12/2010	Mua thiết bị văn phòng của trung tâm	642 133 511	18.000.000 1.800.000	19.800.000
.....
31/12/10	BTTLT12	31/12/10	Tính lương cho bộ phận bán hàng	111	24.000.000	24.000.000
31/12/10	BTTLT12	31/12/10	Tính lương cho bộ phận QLDN	642 334	35.000.000	35.000.000
31/12/10	PKT14	31/12/10	K/C GVHB, CPTC, CPBH, CPQLDN để xác định kết quả kinh doanh	911 632 635 641 642	5.499.250.445	5.358.584.267 30.536.000 50.086.000 60.044.178
31/12/10	PKT15	31/12/10	K/C DTBH, DTTC để xác định kết quả kinh doanh	511 515 911	5.629.325.255 25.543.899	5.654.869.154
31/12/10	PKT16	31/12/10	K/C TTNDN	821 3334	38.904.677	38.904.677
31/12/10	PKT17	31/12/10	K/C chi phí thuế TNDN phải nộp	911 821	38.904.677	38.904.677
31/12/10	PKT18	31/12/10	K/C lãi	421 911	116.714.032	116.714.032
			Cộng		276.281.982.000	276.281.982.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Đã ký tên)

Kế toán trưởng
(Đã ký tên)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

Song song với việc chi vào sổ Nhật Ký chung, kế toán bán hàng tiến hành ghi vào Sổ chi tiết bán hàng Căn cứ vào nhật ký chung, kế toán bán hàng tiến hành ghi vào Sổ cái TK 511 và các sổ có liên quan khác

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

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

SỔ CÁI

Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.
Tháng 12 năm 2010

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			<u>SDDK</u>			
					
09/12/10	HĐ0051046	09/12/10	Xuất sắt cho Cty TNHH Việt Minh	112		160.200.000
11/12/10	HĐ0051047	11/12/10	Xuất sắt bán cho Cty CP Vận tải Biển Ngọc Long	112		265.766.000
.....
15/12/10	HĐ0051049	15/12/10	Doanh thu bán sắt cho Cty TNHH Tuyết Mai	1111		47.580.000
22/12/10	HĐ0051050	22/12/10	Doanh thu bán máy nghiền đá cho cty XNK Quảng Ninh	112 131		838.390.000 359.310.000
.....
31/12/10	PKT15	31/12/10	K/C DT để X ĐKQKD	911	5.629.325.255	
			Cộng PS		5.629.325.255	5.629.325.255
			<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Đã ký tên)

Kế toán trưởng
(Đã ký tên)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

VD 2: Ngày 22/12/2010 Cty xuất bán máy nghiền đá cho Công ty XNK Quảng Ninh , tổng giá có thuế là 1.197.700.000đồng.khách hàng trả 70% bằng chuyển khoản.

Căn cứ Hợp đồng kinh tế số 05B/2010 và giấy báo có của ngân hàng để viết Phiếu xuất Hóa đơn GTGT số NL/2010B- 0051050 ghi Sổ NKC; Sổ cái TK 155, TK 511, TK 632; Sổ chi tiết bán hàng; Sổ chi tiết TK 155; Bảng tổng hợp TK 511, TK 155.

Kế toán ghi sổ theo định khoản sau:

- **Giá vốn:**

-	Nợ TK 632	: 1105.520.000
	Có TK 154	: 1105.520.000

Giá bán:

	Nợ TK 112	: 922.229.000
	Nợ TK131	: 395.241.000
	Có TK 5111	: 1197.700.000:
	Có TK 3331	: 119.770.000

Công ty CP Cơ Khí Đức Xá
 My Sơn-Ngũ Lão-Thủy Nguyên-Hải Phòng

Mẫu 02 – VT
 (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 22 tháng 12 năm 2010

Số: 10/12

- Họ và tên người nhận hàng : Công ty XNK Quảng Ninh
- Địa chỉ : Quảng Chính –Hải Hà-Quảng Ninh
- Lý do xuất kho : Xuất bán máy nghiền đá
- Xuất tại kho (ngăn lô) :
- Địa điểm : My sơn –Ngũ Lão –Thủy Nguyên -HP

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách, phẩm chất vật tư, dụng cụ, sản phẩm, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1	Sàng nghiền đá		Kg	01	01		
	Cộng			01	01		

- Tổng số tiền (viết bằng chữ):
- Số chứng từ gốc kèm theo: HĐ 0051050

Ngày 22 tháng 12 năm 2010

HÓA ĐƠN GIÁ TRỊ GIA TĂNG Liên 3: Nội bộ Ngày 25 tháng 12 năm 2010	Mẫu số: 01 GTKT – 3LL NL/2010B 0051050													
Đơn vị bán hàng: Công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá Địa chỉ: My Sơn –Ngũ Lão –Thủy Nguyên –Hải Phòng Số tài khoản: Điện thoại:0313 875 621..... MS:														
<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">2</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">5</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">8</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">1</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">8</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">6</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">6</td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> </table>		0	2	0	0	5	8	1	8	6	6			
0	2	0	0	5	8	1	8	6	6					
Họ tên người mua hàng: Tên đơn vị: Công ty XNK Quảng Ninh Địa chỉ: Quảng Chính –Hải Hà–Quảng Ninh Số tài khoản: Hình thức thanh toán:CK..... MS:														
<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">2</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">0</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">2</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">6</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">5</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">4</td> <td style="width: 20px; text-align: center;">4</td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> <td style="width: 20px;"></td> </tr> </table>		0	2	0	0	2	6	5	4	4				
0	2	0	0	2	6	5	4	4						
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền									
A	B	C	1	2	3=1x2									
	Máy nghiền đá	Kg	01	1.119.700.000	1.197.700.000									
Cộng tiền hàng:					1.197.700.000									
Thuế suất GTGT:10% tiền thuế GTGT:					119.770.000									
Tổng cộng tiền thanh toán:					1.317.470.000									
Số tiền viết bằng chữ: Một tỷ ba trăm mười bảy triệu bốn trăm bảy 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)												
(Cần kiểm tra đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)														

Giấy Báo Có

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Tên Đơn Vị: Công ty CP Cơ Khí Đức Xá

Số TK:031.100.0030702

Ngày	Tên đơn vị	Số Tiền	Thành tiền
25/12/2010	C.Ty CP Cơ Khí Đức Xá	922.229.000	922.229.000
Tổng cộng			922.229.000
Viết bằng chữ : Chín trăm hai mươi hai triệu hai trăm hai mươi chín nghìn đồng chẵn			

Cùng với việc ghi nhận doanh thu kế toán tiến hành theo dõi khoản phải thu của khách hàng trên sổ chi tiết theo dõi công nợ. Trong tháng nếu nhận được tiền hàng do khách hàng thanh toán để ghi nhận vào sổ chi tiết theo dõi công nợ. Mỗi khách hàng hoặc đơn vị khách hàng được theo dõi trên một hoặc một số trang sổ tùy theo các nghiệp vụ kế toán phát sinh. Sổ này được mở cho cả năm. Sau khi kiểm tra đảm bảo khớp đúng trên các sổ thì kế toán kết chuyển doanh thu sang bên nợ tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Hàng hoá của công ty đều được kiểm tra, xem xét rất kỹ lưỡng ngay từ khâu mua, được bảo quản trong kho hoặc giao ngay cho khách hàng. Mặt khác, trong quá trình bán hàng công ty chỉ được giao cho khách hàng những hàng đủ tiêu chuẩn chất lượng (có sự đồng ý của bên mua) nên phòng kế toán không tổ chức công tác kế toán giảm giá hàng bán, nghiệp vụ hàng bán bị trả lại hầu như không xảy ra nên công ty cũng không tổ chức công tác kế toán hàng bị trả lại. Trong quá trình bán hàng công ty cũng không phát sinh các nghiệp vụ chiết khấu. Như vậy, tại công ty CP Cơ Khí Đức Xá không tổ chức công tác kế toán các nghiệp vụ chiết khấu, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, hàng hoá của công ty chủ yếu tiêu thụ ở thị trường trong nước nên không phát sinh các khoản thuế xuất khẩu. Vậy doanh thu thuần chính là doanh thu theo giá bán

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

SỔ CHI TIẾT VẬT LIỆU DỤNG CỤ,(SẢN PHẨM ,HÀNG HÓA)

Tài khoản : 156

Tên hàng hóa : Sắt

Mẫu số S10 – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

Đơn vị : Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
Số hiệu	Ngày				SL	TT	SL	TT	SL	TT
		Số dư đầu kỳ		17.000					164.262	2.792.454.000
		Số phát sinh trong kỳ								
PXK75	09/12/2010	Xuất sắt cho Cty TNHH Việt Minh	632	17000			8900	151.300.000		
PXK 76	11/12/2010	Xuất sắt bán cho Cty CP Vận tải Biển Ngọc Long	632	17.000			8447	143.599.000		
PNK 102	12/12/2010	Mua Sắt C.ty TNHH Bẫy Bích	112	15.500	7069	109.569.500				
PXK 79	22/12/10	Xuất sắt cho Cty TNHH Tuyết Mai	632	17.000			2643.3	44.936.100		
PX 82	26/12/10	Xuất sắt cho phân xưởng 2	621	17.000			8823.52	150.000.000		
PX 83	27/12/10	Xuất sắt cho Cty XNK Hải Ninh	632				1034.1	17.580.000
						
.....	Cộng	7069	109.569.500	30258.9	514.415.100		2.412.283.900

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S31 – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Tài khoản : Phải thu khách hàng

Số hiệu;131

Đối tượng:Công ty vận tải biển Ngọc Long

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK Đối ứng	Thời hạn được chiết khấu	Số phát sinh		Số dư	
	SH	NT				Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kì					576.980.000	
11/12/10	PXK76	11/12/10	Bán sắt chưa thanh toán	5111 3331				152.046.000 15.204.600	
23/12/10	PXK80	23/12/10	Xuất thép hình, thanh toán được 50%	5111 3331				17.850.000 1.785.000	
			Cộng phát sinh					186.885.600	
			Dư cuối kỳ					763.865.600	

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S35 – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tháng 12 năm 2010

Đơn vị : Đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác (521,531,532)
HĐ0051025	01/12/10	Doanh thu bán sàng cho Cty Phước Hậu	112	5212	30.000	156.360.000		
HĐ0051047	11/12/10	Doanh thu bán sắt bán cho Cty CP Vận tải Biển Ngọc Long	131	8447	18.000	152.046.000		
.....		
HĐ0051049	15/12/10	Doanh thu bán máy nghiền đá cho c.ty XNK Quảng Ninh	112 3331			838.390.000 359.310.000		
.....
		Cộng phát sinh				5.629.325.255		
		Doanh thu thuần				5.629.325.255		
		Giá vốn				5.358.584.267		
		Lãi gộp				270.740.988		

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Kế toán trưởng

Người ghi sổ

(Đã ký tên
)
CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S11 – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT VẬT LIỆU, DỤNG CỤ, SẢN PHẨM, HÀNG HOÁ
 Tài khoản : 156,155 – Hàng hoá, thành phẩm
 Tháng 12 năm 2010

Đơn vị tính : Đồng

STT	Tên, quy cách vật liệu, dụng cụ, sản phẩm hàng hoá	Số tiền			
		Tồn đầu kỳ	Nhập trong kỳ	Xuất trong kỳ	Tồn cuối kỳ
1	Sắt	2.792.454.000	134.245.000	514.415.100	2.412.283.900
2	Sàng	958.326.235		235.265.986	723.060.249
3	máy đá	1.197.700.000	-	1.197.700.000	
.....
	Cộng	4.948.480.235	134.245.000	1.947.381.086	3.135.344.149

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người lập biểu
(Đã ký tên)

Kế toán trưởng
(Đã ký tên)

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
 My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

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

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

Tháng 12 năm 2010

Đơn vị tính : Đồng

Loại hàng	Số lượng	Đơn giá	Khách hàng thanh toán			Cộng
			111	112	131	
Sắt			102.362.000	175.465.845	236.587.255	514.415.100
Máy nghiền đá			-	1197.700.000		1.197.700.000
.....
Sàng			-	100.000.000	135.265.986	235.265.986

2.2.1.2 Kế toán doanh thu và chi phí của hoạt động tài chính

a) TK sử dụng.

TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính.

TK 635: Chi phí hoạt động tài chính.

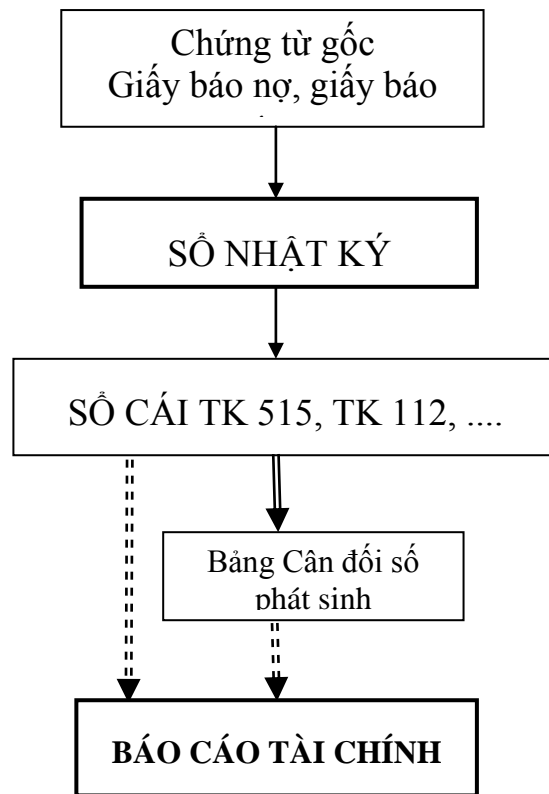
TK 112: Tiền gửi Ngân hàng

b) Chứng từ sử dụng.

- a. Giấy báo có của Ngân hàng
- b. Giấy báo nợ của Ngân hàng
- c. Sao kê tài khoản chi tiết
- d. Các chứng từ khác có liên quan.

c) Hạch toán doanh thu hoạt động tài chính, chi phí hoạt động tài

Sơ đồ 2.2.2: Quy trình luân chuyển chứng từ.



Ghi chú:

- > Ghi hàng ngày
- =====> Ghi cuối tháng
- > Ghi cuối năm

Sơ đồ 2.2.2: Quy trình luân chuyển chứng từ..

Công ty CP Cơ Khí Đức Xá chỉ chú trọng vào sản xuất kinh doanh, trong quá trình hoạt động Công ty không tham gia các hoạt động đầu tư tài chính như đầu tư chứng khoán, kinh doanh bất động sản Năm 2010 khoản thu nhập hoạt động tài chính, chi phí hoạt động tài chính của Công ty chỉ có một khoản phát sinh là lãi tiền gửi và lãi tiền vay. Căn cứ vào các chứng từ, kế toán ghi Sổ NKC và Sổ Cái TK 112, TK 515, TK 635.

Ví dụ: Ngày 31/12/10 công ty thu tiền lãi từ tiền gửi ngân hàng VIB, số tiền là: 12.500.000 đồng.

Ngày 31/12/10 công ty trả tiền lãi vay của Ngân hàng CP TM Việt Nam Thương Tín tr là 9.500.000

Căn cứ vào giấy báo có số 37 của Ngân hàng VIB, giấy báo nợ của của Ngân hàng CP TM Việt Nam thương Tín kế toán vào sổ Nhật ký chung và sổ cái TK 112, sổ cái TK 515, sổ cái TK 635.

Kế toán ghi sổ theo định khoản sau :

Nợ TK 112 : 12.500.000
 Có TK 515 : 12.500.000
 Nợ Tk 635 : 9.500.000
 C ó TK 112: 9.500.00

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2010
 Tên TK: Tiền gửi ngân hàng

Số hiệu: 112

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			SDDK		898.135.416	
4/12/210	GBC	4/12/10	Thu tiền nợ khách hàng tháng trước	1.215.000.000
07/12/10	PC08	07/12/10	Trả tiền mua hàng cho Cty TNHH Việt Mỹ	331		2.200.000.000
8/12/2010	GLT15	14/12/10	Rút TGNH nhập quỹ	111		100.000.000
.....
22/12/2010	PT16	14/12/10	Thu tiền hàng của công ty XNK Quảng Ninh	511	922.229.000	
31/12/10	GBC37	31/12/10	Thu tiền lãi từ Ngân hàng VIB	515	12.500.000	
31/12/10	GBN38	31/12/10	Trả lãi vay cho CP TM Việt Nam Thương Tín	635		9.500.000
			Cộng PS		4.008.502.795	2.539.363.897

		SDCK		2.367.274.314	
--	--	-------------	--	----------------------	--

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Đã ký tên)

Kế toán trưởng
(Đã ký tên)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/200 của Bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2010

Tên TK: Doanh thu hoạt động tài chính.

Số hiệu: 515

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			SDDK			
					
31/12/10	GBC37	31/12/10	Thu tiền lãi từ ngân hàng VIB	112		12.500.000
31/12/10	GBC39	31/12/10	Thu tiền lãi từ ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn	112		3.542.899
.....		
31/12/10	PKT15	31/12/10	K/C DT để X ĐKQKD	911	25.543.899	
			Cộng PS		25.543.899	25.543.899
			SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Đã ký tên)

Kế toán trưởng
(Đã ký tên)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
 My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
 (QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CÁI
Tháng 12 năm 2010
Tên TK: Chi phí tài chính
Số hiệu: 635

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			<u>SDDK</u>			
					
31/12/10	GBN38	31/12/10	Trả lãi cho ngân hàng ACB	112	9.500.000	
31/12/10	GBN42	31/12/10	Trả lãi cho ngân hàng CP TM Việt Nam Thương Tín	112	9.500.000	
.....
31/12/10	PKT14	31/12/10	K/C DT để X ĐKQKD	911		30.536.000
			Cộng PS		30.536.000	30.536.000
			<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
 (Đã ký tên)

Kế toán trưởng
 (Đã ký tên)

Giám đốc
 (Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

2.2.1.3 Kế toán chi phí

2.2.2.1. Giá vốn hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp

*** Nội dung giá vốn:**

- Đối với hoạt động sản xuất: Giá vốn là toàn bộ chi phí doanh nghiệp bỏ ra để sản xuất ra sản phẩm đó.

- Đối với hoạt động thương mại: Giá vốn là toàn bộ giá mua và chi phí có liên quan để có được hàng hoá đó.

* **Chứng từ kế toán sử dụng:** Hóa đơn GTGT, phiếu nhập kho, Phiếu kế toán tập hợp chi phí sản xuất sản phẩm, và các chứng từ khác có liên quan đến chi phí sản xuất phát sinh trong kỳ.

* **Sổ sách sử dụng:**

- Sổ chi tiết tài khoản 632
- Sổ Nhật ký chung.
- Sổ cái tài khoản 632
- Các sổ sách có liên quan (nếu có).

* **TK sử dụng:**

- TK 154: Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang.
- TK 156: Hàng hóa
- TK 632: Giá vốn hàng bán
- Các TK khác có liên quan.

* **Quy trình hạch toán:**

Để thuận tiện cho việc quản lý và yêu cầu hạch toán, Công ty đã áp dụng tính giá hàng tồn kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ.

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

- **Đối với hoạt động kinh doanh thương mại:**

Nợ TK 632:

Có TK 156:

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

Trị giá mua của hàng tiêu thụ trong kỳ = **Số lượng hàng xuất kho** x **Đơn giá bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ**

- Đối với hoạt động sản xuất:

Tất cả các chi phí sản xuất được tập hợp theo đơn đặt hàng bao gồm: Chi phí nguyên vật trực tiếp (TK 621), Chi phí nhân công (TK 622), chi phí sản xuất chung (TK 627). Từ các chứng từ và sổ sách kế toán, cuối tháng kết chuyển chi phí sản xuất kinh doanh dở dang.

Nợ TK 154:

Có TK 621:

Có TK 622:

Có TK 627:

Khi sản phẩm được hoàn thành không nhập kho mà bàn giao trực tiếp cho khách hàng. Cuối tháng kế toán xác định giá vốn chính bằng toàn bộ chi phí phát sinh của sản phẩm đó

Nợ TK 632:

Có TK 154:

Khi sản phẩm được hoàn thành nhập kho Cuối tháng kế toán xác định giá vốn chính bằng toàn bộ chi phí phát sinh của sản phẩm đó

a)Nợ TK 155:

Có TK 154

b)Nợ TK 632:

Có TK 155

Theo ví dụ Ngày 15/12/2010 Kế toán giá vốn đối với hoạt động kinh doanh bán sắt cho công ty TNHH Tuyết Mai

Nợ TK 632 : 44.936.100

Có TK 156: 44.936.100

Theo ví dụ Ngày 22/12/2010. Cuối tháng (31/12/2010) kế toán tập hợp chi phí theo hợp đồng kinh tế số 05B/2010 với cty cổ phần Xuất nhập khẩu Quảng Ninh tính giá vốn cho sản phẩm.

Nợ TK 154: 1.105.520.000

a) Có TK 621: 950.000.000

Có TK 622: 40.520.000

Có TK 627: 115.000.000

c) **Nợ TK 632: 1.105.520.000**
Có TK 154: 1.105.520.000

Căn cứ vào các số liệu nói trên và các chứng từ có liên quan kế toán vào:

- Sổ Nhật ký chung
- Sổ chi tiết giá vốn – hoạt động sản xuất
- Sổ chi tiết giá vốn – hoạt động kinh doanh thương mại
- Sổ cái TK 632.

Và các sổ sách liên quan khác

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2010

Tên TK: Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang

Số hiệu: 154

Đơn vị tính : VND

Ngày, ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SHTK đối ứng	Số tiền	
	Số	Ngày CT			Nợ	Có
Số dư đầu năm						
....
Số phát sinh trong tháng 12						
31/12/2010		31/12/2010	Tập hợp chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	621	1.930.000.000	
31/12/2010		31/12/2010	Tập hợp chi phí nhân công trực tiếp	622	70.520.000	
31/12/2010		31/12/2010	Tập hợp chi phí sản xuất chung	627	195.000.000	
31/12/2010		31/12/2010	Kết chuyển chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	632		2.195.520.000
Cộng phát sinh tháng 12						
					2.195.520.000	2.195.520.000
Số dư cuối năm						

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Đã ký tên)

Kế toán trưởng
(Đã ký tên)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CÁI
Tháng 12 năm 2010
Tên TK:Giá vốn hàng bán
Số hiệu: 632

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐ U	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			<u>SDDK</u>			
					
09/12/10	HĐ0051046	09/12/10	Xuất sắt cho Cty TNHH Việt Minh	156	151.300.000	
11/12/10	HĐ0051047	11/12/10	Xuất sắt bán cho Cty CP Vận tải Biển Ngọc Long	156	143.599.000	
.....	
15/12/10	HĐ0051049	15/12/10	Xuất sắt cho Cty TNHH Tuyệt Mai	156	44.936.100	
22/12/10	HĐ0051050	22/12/10	Xuất máy nghiền đá cho Cty XNK Quảng Ninh	154	1.105.520.000	
.....
31/12/10	PKT14	31/12/10	K/C GV để X ĐKQKD	911		5.438.584.267
			Cộng PS		5.338.584.267	5.338.584.267
			<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Đã ký tên)

Kê toán trưởng
(Đã ký tên)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

2.3.3 Hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

2.3.3.1. Chi phí bán hàng

a. Kế toán chi phí bán hàng tại Công ty CP Cơ Khí Đức Xá

Chi phí bán hàng tại công ty là khoản chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra có liên quan đến hoạt động tiêu thụ hàng hóa, hàng hoá, dịch vụ trong kỳ như: Chi phí nhân viên bán hàng, chi phí dụng cụ bán hàng, chi phí điện nước điện thoại, ... Kế toán chi phí bán hàng tiến hành như sau:

- Tính ra tiền lương và phụ cấp phải trả nhân viên bán hàng
- Trích BHXH, BHYT, KPCĐ theo tỷ lệ quy định trên tổng số tiền lương phát sinh trong kỳ tính vào chi phí
- Trích khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bán hàng
- Các chi phí khác bằng tiền phát sinh trong kỳ

b. Chứng từ, sổ sách và tài khoản sử dụng trong kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Tài khoản kế toán sử dụng

Việc hạch toán chi phí bán hàng tại công ty hạch toán trên TK 641 và các TK cấp 2

Chứng từ kế toán sử dụng

- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội (Mẫu số 11 – LĐTL)
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (Mẫu số 06 – TSCĐ)
- Bảng phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ (Mẫu số 07 – VT)
- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTKT – 3LL)
- Phiếu chi (Mẫu số 02 – TT)
- Sổ quỹ tiền mặt
- Giấy báo nợ tiền gửi ngân hàng

Sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ chi tiết tài khoản 641
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái tài khoản 641

c. Hạch toán chi phí bán hàng

- Khi tính tiền lương, phụ cấp phải trả cho các nhân viên bán hàng cuối mỗi tháng tại công ty kế toán ghi:

Nợ TK 6411:

Có TK 334:

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

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

Đối với các khoản chi phí khấu hao tài sản cố định kế toán phản ánh trên bảng tính và phân bổ chi phí khấu hao TSCĐ

Các chi phí khác như chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác. Công ty hạch toán tương tự như các khoản chi phí dùng cho hoạt động quản lý. Nghĩa là chi phí nào phát sinh dùng vào hoạt động bán hàng thì được hạch toán trực tiếp vào sổ chi phí bán hàng song song với việc vào Nhật ký chung. Căn cứ vào Nhật ký chung kế toán vào sổ cái TK 641

2.3.3.2 Chi Phí quản lý doanh nghiệp

a. Tài khoản sử dụng trong kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

- Kế toán sử dụng TK 642 để phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp. Và các TK cấp 2

- Và các TK liên quan như: TK 111, 131, 112....

b. Chứng từ chủ yếu sử dụng để hạch toán

- Phiếu chi, giấy báo nợ ngân hàng
- Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội
- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn thu phí dịch vụ
- Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ

c. Sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ Nhật ký chung
- Sổ chi phí quản lý doanh nghiệp
- Sổ cái TK 642
- Sổ cái các TK liên quan..

Ví dụ 1:

Ngày 31 tháng 12 năm 2010, Công ty thanh toán :

+ Chi phí phục vụ cho bộ phận bán hàng như: Tiền cước phí điện thoại, tiền điện tháng 12: 8.258.000 (đồng)

+ Tiền lương cho bộ phận bán hàng : 24.000.000 (đồng)

+ Tiền khấu hao TSCĐ

Căn cứ vào hoá đơn tiền điện, Bảng thanh toán tiền vận chuyển . Kế toán lập:

Sinh viên: Nguyễn Thị Thu Hiền – Lớp Qt1105K

- + Phiếu chi
- +Sổ Nhật kí chung
- + Sổ cái TK 641

Ví dụ 2

Ngày 31 tháng 12 năm 2010, Công ty thanh toán :

- + Chi phí phục vụ cho bộ phận quản lí doanh nghiệp:Tiền mua văn phòng phẩm ,tiền điện thoại tiền điện phục vụ cho hoạt động quản lí
- +Tiền lương cho bộ phận quản lí :40.000.000(đồng)
- +Tiền khấu hao TSCĐ

Căn cứ vào hoá đơn tiền điện, hóa đơn thanh toán mua văn phòng phẩm.BTTL,BT và trích khấu hao TSCĐ :Kế toán lập:

- + Phiếu chi
- +Sổ Nhật kí chung
- + Sổ cái TK 642

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số 11-LĐTL
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

BẢNG PHÂN BỐ LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

Tháng 12 năm 2010

STT	Bộ phận	TK 334- Phải trả người lao động			TK 338- Phải trả phải nộp khác				Tổng Cộng
		Lương	Các khoản khác	Cộng Có TK 334	BHXH, BHYT(19% LCB)	KPCĐ(2%)	TN(1%)	Cộng Có TK 338	
1	Bộ phận bán hàng	20.000.000	4.000.000	24.000.000	3.800.000	480.000	200.000	4.480.000	28.480.000
2	Bộ phận QLDN	30.000.000	5.000.000	40.000.000	5.700.000	800.000	300.000	6.800.000	46.800.000
3	Phân xưởng sản xuất I	47.500.000	6.000.000	53.500.000	9.025.000	1.070.000	475.000	10.570.000	64.070.000
4	Phân xưởng sản xuất II	65.000.000	6.000.000	72.000.000	12.350.000	1.440.000	650.000	14,440.000	86.000.000
		162.500.000	21.000.000	189.500.000	30.875.000	3.790.000	1.625.000	36.290.000	225.790.000

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S06 – TSCĐ
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006

BẢNG TÍNH VÀ TRÍCH KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tháng 12 năm 2010

STT	Tên TSCĐ	Bộ phận	Thời gian trích KH	Ngày đưa vào SD	Nguyên giá	Mức KH	KH lũy kế	GTCL
I	Bộ phận sản xuất				6.193.859.399	37.419.427	2.562.330.864	3.785.194.682
1	Nhà xưởng	627	15 năm	03/01/05	5.345.987.786	29.699.932	2.138.395.104	3.207.592.682
2	Máy tiện	627	10 năm	02/01/06	534.000.000	4.450.000	267.000.000	267.000.000
3	Xe nâng	627	8 năm	2/01/06	313.871.613	3.269.495	156.935.760	310.602.000
II	Bộ Phận bán hàng				482.428.800	5.094.050	279.806.084	202.622.716
1	Ôtô tải	641	8 năm	1/06/06	471.428.800	4.910.717	270.089.435	201.339.365
2	Máy tính	641	5 năm	5/8/2006	11.000.000	183.333	9.716.649	1.283.351
II	Bộ phận văn phòng				986.261.000	8.630.541	342.216.309	644.044.191
1	Máy điều hoà nhiệt độ	642	5 năm	05/01/07	7.800.000	130.000	6.240.000	1.560.000
2	Đầu ghi hình camera	642	4 năm	02/04/08	15.000.000	312.500	10.312.500	4.687.500
3	Đầu ghi hình camera	642	4 năm	02/04/08	12.736.000	265.333	8.755.989	3.980.011
4	Xe ô tô con Toyota	642	10 năm	3/09/07	950.725.000	7.922.708	316.908.320	633.816.680
	Cộng							

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
 My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
 (QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2010
 Tên TK: Chi phí bán hàng
 Số hiệu: 641

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			<u>SDDK</u>			
					
08/12/10	PC17	08/12/10	Chi phí phục vụ bộ máy bán hàng(chi tiền điện thoại và tiền điện)	111	8.258.000	
.....
15/12/10	BPBLT12	15/12/10	Trích BH	338	4.280.000	
31/12/10	BTKHTSCĐ	31/12/10	Trích KH	214	5.094.050	
31/12/10	BTTLT12	31/12/10	Tính lương cho bộ phận bán hàng	334	24.000.000	
.....
31/12/10	PKT14	31/12/10	K/C CPBH để X ĐKQKD	911		50.086.000
			Cộng PS		50.086.000	50.086.000
			<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
 (Đã ký tên)

Kế toán trưởng
 (Đã ký tên)

Giám đốc
 (Đã ký tên, đóng dấu)

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Tháng 12 năm 2010
Tên TK: Chi phí quản lý doanh nghiệp.
Số hiệu:642

Đơn vị tính : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ'	Số phát sinh	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			<u>SDDK</u>			
					
09/12/10	PC19	09/12/10	Mua văn phòng phẩm	111	580.000	
.....	
31/12/10	BPBL\$BHXH	31/12/10	Trích BH	338	6.800.000	
31/12/10	BTKHTSCĐ	31/12/10	Trích KH	214	8.630.541	
31/12/10	BCCT12	31/12/10	Tính lương bộ máy quản lý	334	40.000.000	
31/12/10	PKT14	31/12/10	K/C CPQLDN để X ĐKQKD	911		60.044.178
			Cộng PS		60.044.178	60.044.178
			<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Đã ký tên)

Kế toán trưởng
(Đã ký tên)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

2.4 Kế toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP Cơ Khí Đức Xá

Bất cứ một doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều quan tâm đến hiệu quả kinh doanh. Kết quả kinh doanh là kết quả tài chính cuối cùng của doanh nghiệp trong một kỳ kinh doanh nhất định. Đối với doanh nghiệp kinh doanh, thì kết quả của hoạt động kinh doanh là kết quả của hoạt động bán hàng hóa.

a. Hạch toán ban đầu

Số liệu kế toán kết quả kinh doanh là số liệu kế thừa các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trước đó

Vì kế toán định kết quả kinh doanh mang tính chất kế thừa các nghiệp vụ kinh tế phát sinh nên để đảm bảo có thông tin chính xác, kế toán tại Xí nghiệp thường xuyên kiểm tra đối chiếu với các chứng từ gốc về thu nhập, chi phí như hóa thu phí, phiếu thu, phiếu chi, giấy báo nợ....

b. Tài khoản sử dụng và chứng từ sổ sách liên quan

Để xác định kết quả kinh doanh tại công ty , kế toán sử dụng các tài khoản

TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

TK 421 - Lợi nhuận chưa phân phối

TK 511 - Doanh thu bán hàng hóa

TK 632 - Giá vốn hàng bán

.....

Chứng từ sổ sách sử dụng

Sổ Nhật ký chung

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

c. Phương pháp tính toán và kết chuyển

Phương pháp tính toán

Kết quả kinh doanh	=	Doanh thu thuần	-	Chi phí(Giá vốn, Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp....)	-	Kết quả hoạt động tài chính	+	Kết quả hoạt động khác
--------------------	---	-----------------	---	---	---	-----------------------------	---	------------------------

Kết chuyển: Ngày 31 tháng 12, kế toán tổng hợp xác định kết quả kinh doanh của thực hiện các bút toán kết chuyển như sau

Kết chuyển chi phí T12 và xác định kết quả kinh doanh tháng 12

Nợ TK 911 : 5.499.250.445

Có TK 632: 5.358.584.267

Có TK 635 :30.536.000

Có TK 642: 60.044.178

Có TK 641: 50.086.000

Kết chuyển doanh thu bán hàng

Nợ TK 511 5.629.325.255

Nợ TK 515 : 25.543.899

Có TK 911: 5.654.869.154

Kết chuyển thuế TNDN

Nợ TK 911 : 38.904.677

Có TK 8211: 38.904.677

Kết chuyển chi phí thuế TNDN

Nợ TK 8211 : 38.904.677

Có TK 3334: 38.904.677

Kết chuyển lãi

Nợ TK 911: 116.714.032

Có TK 421: 116.714.032

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ CÁI

Tài khoản 821 - Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Tháng 12 năm 2010

Đơn vị : Đồng

Ngày ghi số	Chứng từ		Diễn giải	ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			<u>SDDK</u>			
31/12/10	PKT 16	31/12/10	Thuế TNDN phải nộp T12	3334	38.904.677	
31/12/10	PKT 17	31/12/10	KC CP thuế TNDN T12/10	911		38.904.677
			Cộng số phát sinh		38.904.677	38.904.677
			<u>SDCK</u>			

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
(QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
Ngày 20/03/2006

SỔ CÁI

Tài khoản 421 - Lợi nhuận chưa phân phối.

Tháng 12 năm 2010

Đơn vị : Đồng

Ngày ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			SDDK			1.311.903.652
31/12/10	PK T18	31/12/10	KC lãi tháng 12/2010	911		116.714.032
			Cộng số phát sinh			1.428.617.684
			SDCK			1.428.617.684

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi sổ
(Đã ký tên)

Kế toán trưởng
(Đã ký tên)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
 My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03b – DN
 (QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
 Ngày 20/03/2006 của Bộ Trưởng BTC

SỔ CÁI
 Tháng 12 năm 2010
 Xác định kết quả kinh doanh.
 Số hiệu:911

Đơn vị tính:Đồng

Ngày ghi số	Chứng từ		Diễn giải	SHTK ĐU'	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày			Nợ	Có
			<u>SDDK</u>			
31/12/10	PKT14	31/12/10	KC Giá vốn hàng bán	632	5.358.584.267	
31/12/10	PKT14	31/12/10	KC Chi phí hđ tài chính	635	30.536.000	
31/12/10	PKT14	31/12/10	KC Chi phí bán hàng	641	50.086.000	
31/12/10	PKT14	31/12/10	KC Chi phí QLDN	642	60.044.178	
31/12/10	PKT15	31/12/10	KC DT BH	511		5629.325.255
31/12/10	PKT15	31/12/10	KC Doanh thu hđ tài chính	515		25.543.899
31/12/10	PKT17	31/12/10	Chi phí thuế TNDN	821	38.904.677	
31/12/10	PKT18	31/12/10	KC Lãi	421	116.714.032	116.714.032
			Cộng số phát sinh		5.654.869.154	5.654.869.154
			<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người ghi số
 (Đã ký tên)

Kế toán trưởng
 (Đã ký tên)

Giám đốc
 (Đã ký tên, đóng dấu)

(Nguồn số liệu phòng Tài chính - Kế toán)

Biểu số 20:

Công Ty CP Cơ Khí Đức Xá
My Sơn-Ngũ Lão-Thủy Nguyên-HP

Mẫu số B02-DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2010

Đơn vị tính: Đồng

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
A	B	C	1	2
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		50.118.299.448	47.611.248.909
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10		50.118.299.448	47.611.248.909
4. Giá vốn hàng bán	11		47.487.632.165	43.993.617.356
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20= 10 - 11)	20		2.630.667.283	3.617.631.553
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		567.650.300	876.328.442
7. Chi phí tài chính	22		400.955.735	987.160.730
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		400.955.735	987.160.730
8. Chi phí bán hàng	24		340.282.265	540.260.955
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		552.256.005	661.572.602
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh				
(30 = 20 +(21 - 22) -(24+25)				
11. Thu nhập khác	31			
12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31- 32)	40		0	0
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		1.904.823.578	2.304.965.708
(50 = 30 + 40)				
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51		476.205.894	576.241.427
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	60		1.428.617.684	1.728.724.281
(60 = 50 - 51)				
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			

Lập, ngày 31 tháng 12 năm 2010

CHƯƠNG 3:

MỘT SỐ Ý KIẾN NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ

3.1 Đánh giá thực trạng doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty CP Cơ Khí Đức Xá

3.1.1. Đánh giá chung

3.1.1. Thuận lợi

Công ty cổ phần Cơ Khí Đức Xá là công ty vừa sản xuất vừa kinh doanh thương mại

Công ty nằm trên trục đường 10 My Sơn - Ngũ Lão - Thủy Nguyên - Hải Phòng, tuyến đường chính từ Thủy Nguyên sang các tỉnh khác. Đây là một lợi thế quan trọng cho công ty tạo điều kiện cho việc trao đổi buôn bán, giao lưu làm ăn dễ dàng hơn, đầy đủ phương tiện thuận lợi để vận chuyển hàng hóa.

Trong bất kỳ một ngành nghề kinh doanh nào thì cũng đều có đối thủ cạnh tranh cùng ngành có ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Vì vậy Giám đốc công ty đã nghiên cứu đối thủ cạnh tranh như về giá cả, chất lượng... để đưa ra các biện pháp cạnh tranh phù hợp, bên cạnh đó công ty ký kết thêm hợp đồng gia công với đối tác, không ngừng đưa ra những chiến lược kinh doanh mới so với đối thủ cạnh tranh để thu hút bạn hàng đến với công ty, liên tục cải tiến máy móc, nâng cao chất lượng sản phẩm, đào tạo đội ngũ lao động có chuyên môn cao. Từ đó đã giúp công ty tạo ra nhiều sản phẩm có chỗ đứng trên thị trường.

Hiện nay trên thị trường ngành cơ khí, nhiều công ty trong và ngoài nước đã thấy tiềm năng phát triển của thị trường sản phẩm máy nghiền búa, dây chuyền nghiền đá, than, quặng đối với các ngành khai thác than đá. Các doanh nghiệp cơ

khí hiện có đã tận dụng lợi thế về quy mô, máy móc thiết bị để đa dạng hóa chủng loại sản phẩm, nâng cao chất lượng bằng việc đầu tư máy móc, trang bị công nghệ tiên tiến, thay đổi cách thức quản lý doanh nghiệp hiện đại với các sản phẩm mới khi công ty cổ phần cơ khí Đức Xá cung cấp cho ngành khai thác than, đá, quặng thì đối thủ cạnh tranh như công ty cơ khí Đạt Anh cũng có thể cung cấp được. Chính vì vậy công ty cần phải liên kết với nhau để phân công sản xuất.

Đối với mỗi nhà cung cấp, công ty luôn tạo mối quan hệ tốt với nhà cung cấp để đảm bảo được nguồn nguyên liệu đầu vào ổn định, phục vụ kịp thời cho sản xuất. Bên cạnh đó công ty không ngừng tìm kiếm những nhà cung ứng có nguyên vật liệu chất lượng,

Bằng uy tín của công ty về chất lượng sản phẩm, công ty đã tạo được thương hiệu trên thị trường, đem lại niềm tin với khách hàng về sản phẩm của công ty

Cùng với sự đa dạng của ngành nghề kinh doanh, cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, linh hoạt, cơ chế quản lý và điều hành phù hợp, năng động. Đồng thời công ty cũng luôn có sự thay đổi linh hoạt trong cơ chế quản lý, thích ứng với nền kinh tế thị trường.

Đội ngũ quản lý có trình độ, kinh nghiệm, năng động, có tinh thần trách nhiệm, gắn bó với công ty, đoàn kết tạo thành một khối thống nhất.

Ngoài những điều kiện thuận lợi chủ quan, còn phải nhắc đến những điều kiện khách quan. Đó là những cơ hội nền kinh tế tạo ra :

- Nền kinh tế Việt Nam đang trên đà tăng trưởng khá nhanh và ổn định, tạo cơ hội to lớn để công ty mở rộng quy mô kinh doanh cũng như phạm vi hoạt động kinh doanh.
- Nền kinh tế Việt Nam chính thức bước vào cánh cửa hội nhập, đã tạo ra thế và lực cho các doanh nghiệp Việt Nam, tránh tình trạng bị phân biệt đối xử, và được hưởng những ưu đãi thương mại. Mở ra cơ hội phát triển bền vững cho các doanh nghiệp.
- Nền kinh tế phát triển, hoạt động giao thương hàng hoá diễn ra với cường độ lớn. Nhu cầu lưu thông hàng hoá không chỉ dừng ở phạm vi quốc gia mà mở rộng ra toàn thế giới.

Khó khăn

Bất cứ một lĩnh vực hoạt động kinh doanh nào cũng chịu tác động bởi những nhân tố chủ quan và khách quan. Nhất là những doanh nghiệp mới thành lập, nguy cơ đứng trước bờ vực phá sản là rất lớn nếu như không có kế hoạch kinh doanh hiệu quả. Công ty cổ phần Cơ Khí Đức Xá một công ty sản xuất và kinh doanh thương mại, ngoài những thuận lợi trên công ty cũng gặp không ít khó khăn trong quá trình hoạt động của mình.

Vấn đề quan tâm của nhà quản lý chính là việc tìm đối tác kinh doanh, nắm bắt thị trường và xu thế của nền kinh tế... đề ra chiến lược kinh doanh và các quyết định tài chính đúng đắn.

Trong những năm đầu thành lập, công ty chưa có được nền tảng vững chắc về thương hiệu và uy tín. Do đó, đây cũng là vấn đề khó khăn mà các nhà quản lý luôn phải tìm mọi biện pháp để nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hoá . Từng bước tạo dựng chỗ đứng trên thị trường .

Cơ sở vật chất vẫn còn hạn chế, cụ thể là về hệ thống máy móc còn thiếu

Thị trường trong nước hiện nay cũng có rất nhiều các công ty đã có tên tuổi trong ngành chẳng hạn như Công ty Cơ Khí Đạt Anh .Do đó, sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ trực tiếp trong nước để tồn tại phát triển là rất khó khăn đối với một công ty

Việc gia nhập WTO cũng là nguy cơ khi phải cạnh tranh trực tiếp và bình đẳng với các công ty nước ngoài ngay tại thị trường Việt Nam.

3.2 Những ưu điểm

3.2.1.1 Tổ chức bộ máy kế toán

- Là một công ty có qui mô không lớn , chủ yếu hoạt động sản xuất kinh doanh và kinh doanh thương mại, vì vậy việc áp dụng mô hình tổ chức công tác kế toán tập trung là khá phù hợp. Mỗi kế toán viên sẽ đảm nhận chức năng nhiệm vụ của mình dưới sự chỉ đạo tập trung thống nhất của Kế toán trưởng, đảm bảo sự chuyên môn hoá của cán bộ kế toán, đồng thời phát huy được trình độ của mỗi nhân viên.

- Về nhân sự, bộ phận kế toán có bốn người gồm một kế toán trưởng và hai kế toán viên rất phù hợp với khối lượng công việc kế toán tại công ty. Thêm vào đó, đội ngũ kế toán có bề dày kinh nghiệm, vững vàng kiến thức chuyên môn (trình độ đều từ đại học trở lên) giúp cho công tác kế toán tại công ty đạt hiệu quả cao.

3.2.1.1 Tổ chức hệ thống sổ kế toán

- Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung, ưu điểm của hình thức này là khá đơn giản từ mẫu sổ sách cho đến cách thức vào sổ, ngoài ra nó còn là hình thức phù hợp nhất và được sử dụng nhiều nhất cho các phần mềm kế toán trên máy vi tính.

Đồng thời công ty sử dụng đầy đủ các loại sổ sách từ chi tiết cho đến tổng hợp như:

Các bảng tổng hợp và sổ Cái tài khoản được phản ánh một cách đầy đủ, khoa học đảm bảo được yêu cầu về đối chiếu, kiểm tra từ đó tránh được những sai sót trong quá trình hạch toán.

3.2.1.3 Ứng dụng khoa học công nghệ

Nhận thức được tầm quan trọng cũng như những tiện ích tối ưu mà khoa học công nghệ đem lại, Công ty đã tiến hành trang bị các dàn máy vi tính hiện đại.

3.2.1.4. Về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Tổ chức thông tin tại công ty được thực hiện khá tốt, luôn cập nhật kịp thời, chính xác những thay đổi mới về chế độ, chuẩn mực kế toán trong đó có vấn đề doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Cụ thể, hiện nay công ty đang thực hiện công tác kế toán theo đúng những quy định mới nhất trong quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính

Công ty đã xây dựng cho mình một hệ thống biểu mẫu chứng từ phù hợp với quy định mới nhất của Bộ Tài chính. Các chứng từ ban đầu này đều được ghi chép theo đúng thời gian và có chữ ký đầy đủ của các bộ phận liên quan, sau khi đã kiểm tra tính hợp pháp hợp lệ mới được sử dụng để vào sổ kế toán. Hệ thống tài khoản kế toán và phương pháp hạch toán cũng được áp dụng phù hợp với quy định mới của Bộ Tài chính.

Việc cập nhật kịp thời cũng như việc áp dụng những quy định mới về chế độ kế toán giúp cho công ty tiến hành công tác kế toán một cách chính xác, tránh được những sai sót không đáng có.

- Về tổ chức kế toán doanh thu: Công ty đảm bảo hạch toán doanh thu chi tiết, đầy đủ, kịp thời. Cụ thể các hóa đơn GTGT được nhập ngay vào thời điểm phát sinh nghiệp vụ trên tất cả các sổ sách liên quan từ sổ chi tiết cho đến sổ tổng hợp.

- Về tổ chức kế toán chi phí: Các chi phí phát sinh như giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng được cập nhật nhanh chóng, chi tiết vào sổ

- Về tổ chức kế toán xác định kết quả kinh doanh: Công ty tiến hành tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh theo từng tháng vì vậy sẽ luôn đảm bảo được quá trình cung cấp thông tin kịp thời về kết quả hoạt động kinh doanh, giúp cho Ban lãnh đạo công ty ra những quyết định về kinh doanh để ngày càng nâng cao hiệu quả hoạt động và tăng lợi nhuận.

3.2.2 Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, Công ty cũng không tránh khỏi những hạn chế, những mặt chưa hoàn thiện.

3.2.2.1 Hệ thống sổ kế toán

- Chưa có sổ chi tiết doanh thu theo dõi riêng biệt cho từng loại doanh thu như doanh thu bán hàng hoá, doanh thu thành phẩm. Trong từng loại doanh thu thì lại không được chi tiết theo từng mặt hàng, thành phẩm như doanh thu bán hàng sắt, thép, tôn, doanh thu bán hàng sàng máy nghiền đá, Điều đó làm cho công ty không thấy được những mặt hàng, thành phẩm có số lượng tiêu thụ nhiều, mang lại doanh thu lớn cho công ty. Nên các nhà quản trị không biết nên chọn mặt hàng nào sản phẩm nào làm mục tiêu chiến lược để kinh doanh

- Tương ứng với các sổ chi tiết doanh thu là các sổ chi tiết về giá vốn, sổ chi tiết của các loại chi phí liên quan đều không được theo dõi riêng biệt.

- Ngoài ra, kế toán còn không mở các sổ chi tiết khác như sổ chi tiết hàng hoá cho từng mặt hàng, giúp theo dõi cụ thể từng danh mục hàng hoá mua vào, bán ra của công ty

-Sổ chi tiết công nợ cho từng đối tượng khách hàng làm cho việc theo dõi việc thanh toán, chi trả của khách hàng trở nên khó khăn, không thuận tiện, và làm mất nhiều thời gian .Đồng thời làm ban quản trị công ty không thấy được tình hình bị chiếm dụng vốn của công ty để có các chính sách thu hồi công nợ hợp lý.

-Kế toán trong công ty vẫn tính lương cho công nhân viên bằng việc tính toán thủ công .Làm cho việc tính lương mất nhiều thời gian và không đảm bảo độ chính xác

- Công ty không sử dụng nhật ký đặc biệt như nhật ký bán hàng, nhật ký thu tiền... nên tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều được hạch toán vào sổ nhật ký chung . Do đó dẫn đến tình trạng là số liệu trên sổ nhật ký chung dày đặc, khó theo dõi, đặc biệt là khó theo dõi và kiểm soát được tình hình tiêu thụ của Công ty.

-Hiện nay mặc dù phòng kế toán được trang bị đầy đủ máy vi tính, nhưng kế toán vẫn chưa áp dụng hệ thống phần mềm kế toán để quản lý. Vì vậy, đôi lúc chưa sử dụng nhanh được các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Để phát huy được tác dụng của máy vi tính trong việc quản lý kế toán và giảm bớt khối lượng của công việc kế toán, công ty nên áp dụng kế toán máy bằng các phần mềm kế toán như: Phần mềm kế toán Misa, Phần mềm kế toán Fast, Phần mềm kế toán Admin.

3.2.2.2. Về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

- *Về tình hình quản lý công nợ:* Công ty không trích lập dự phòng phải thu khó đòi và cũng không áp dụng chiết khấu thanh toán. Đây là một hạn chế đối với Công ty .

Kế toán phải thường xuyên theo dõi một phần lớn tài sản của công ty đang trong quá trình thanh toán. Giá trị thành phẩm mà công ty bán ra có giá trị rất lớn như máy nghiền đá có thể lên đến hàng tỷ đồng .

Mặt khác, thời hạn mà doanh nghiệp phải thanh toán với người bán (trừ Tổng Công ty) lại ngắn, thường là khi nhập hàng hoá về thì Công ty phải trả trước cho người bán khoảng 50% giá trị hàng mua còn lại 50% sẽ phải hoàn trả trong vài

tháng, điều đó càng làm cho vốn kinh doanh của Công ty quay vòng chậm và ngày càng bị chiếm dụng và bị ứ đọng vốn.

- **Đối với khoản chiết khấu thương mại:** Hiện nay, tại Công ty không sử dụng đến các tài khoản giảm trừ doanh thu như
 - TK 521 - Chiết khấu thương mại,
 - TK 531 - Hàng bán bị trả lại,
 - TK 532 - Giảm giá hàng bán.

Việc Công ty không sử dụng hai tài khoản 531, 532 là hợp lý vì hàng bán bị trả lại ở Công ty thường không xảy ra do Công ty xuất thành phẩm trực tiếp theo đơn đặt hàng và bán theo hợp đồng mua bán đã có những điều lệ cụ thể nên thường ít xảy ra trường hợp hàng bán bị trả lại.

Còn đối với giảm giá hàng bán thì công ty có phát sinh nhưng số lượng ít không đáng kể

Nhưng riêng với TK 521 - Chiết khấu thương mại thì việc hiện nay tại Công ty không áp dụng chính sách chiết khấu thương mại cho khách hàng là một bất lợi, bởi việc không áp dụng chiết khấu thương mại sẽ không khuyến khích được khách hàng mua hàng với số lượng lớn, giữ chân những khách hàng lâu năm và thu hút những khách hàng mới có tiềm năng. Từ đó, Công ty khó tăng được lượng hàng tiêu thụ và khó tăng được doanh thu bán hàng và doanh thu bán thành phẩm

- **Đối với việc hạch toán chi phí bán hàng :** Có nhiều khoản chi phí bán hàng không được nhắc đến như:

- +Chi phí vận chuyển hàng cho khách hàng.
- +Chi phí bảo hành
- +Chi phí hoa hồng

Công ty sử dụng ít chiến lược như quảng cáo ,marketing để mở rộng thị trường và mở thêm nhiều kênh phân phối, đại lý phân phối sản phẩm để tăng thêm doanh thu cho công ty

- **Đối với việc hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp:** Có nhiều khoản chi phí quản lý doanh nghiệp không được nhắc đến như:

- +Chi phí tiếp khách hội nghị khách hàng

-Các khoản chi phí khác cũng không được phản ánh như; : Có tiền phạt do nộp thuế chậm, truy nộp thuế

-Các khoản lãi trả chậm do bán hàng cũng không được phản ánh

3.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cơ Khí Đức Xá

3.3.1. Hoàn thiện công tác kế toán DTCP và xác định kết quả kinh doanh

Sự cần thiết phải hoàn thiện

Công ty Cổ Phần Cơ khí Đức Xá đã có một đội ngũ kế toán đồng đều về trình độ, luôn đoàn kết thống nhất với nhau để hoàn thiện tốt nhiệm vụ của mình, cung cấp đầy đủ thông tin cho bộ phận quản lý, góp phần không nhỏ vào sự phát triển của công ty. Tuy nhiên những tồn tại là tất yếu trong bất kỳ một bộ phận nào kể cả bộ máy kế toán. Do vậy yêu cầu hoàn thiện luôn đặt ra.

Bộ phận kế toán là bộ phận quan trọng không thể thiếu trong bất cứ doanh nghiệp nào. Bộ phận này có nhiệm vụ thu thập, tổng hợp, xử lý và cung cấp thông tin hữu ích cho toàn doanh nghiệp. Do đó nó ngày càng phải được hoàn thiện để đáp ứng tốt với sự thay đổi của doanh nghiệp, chế độ kế toán để công tác kế toán luôn là người hỗ trợ đắc lực cho lãnh đạo công ty, cho các cơ quan quản lý Nhà nước.

Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là phần hành kế toán quan trọng nhất, nó xác định toàn bộ nỗ lực của doanh nghiệp từ khâu mua các yếu tố đầu vào cho sản xuất đến khâu tổ chức sản xuất và tiêu thụ. Vì vậy yêu cầu hạch toán đúng, đầy đủ theo đúng chế độ kế toán hiện hành được đặt ra cao hơn so với các phần hành khác vì mỗi phần hành nhỏ trong quy trình hạch toán lại ảnh hưởng đến kết quả chung của toàn bộ doanh nghiệp.

Hạch toán đúng phần hành này không những xác định đúng kết quả cho doanh nghiệp đã đạt được trong kỳ mà còn có tác dụng nâng cao hiệu quả lao động của các bộ phận trong công ty bởi thông tin kế toán là những thông tin tổng hợp, nó tác động đến tất cả các hoạt động của công ty.

Phương hướng hoàn thiện

Do tầm quan trọng của phân hành kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nên hoàn thiện phải đảm bảo các yêu cầu sau:

Thứ nhất, hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng cơ chế tổ chức, tôn trọng chế độ kế toán. Kế toán là một công cụ quản lý tài chính quan trọng của Nhà nước, do đó tuân thủ đúng chế độ sẽ tạo điều kiện thuận lợi hơn cho công ty và các cơ quan quản lý. Do chế độ kế toán chỉ dừng lại ở kế toán tổng hợp nên việc vận dụng linh hoạt vào mỗi doanh nghiệp là hết sức cần thiết nhưng phải trong khuôn khổ cơ chế tài chính và tôn trọng chế độ kế toán.

Thứ hai, hoàn thiện trên cơ sở đảm bảo công tác kế toán phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty và đáp ứng nhu cầu cung cấp thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý của công ty

Thứ ba, hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tiết kiệm chi phí, giảm nhẹ công việc kế toán nhưng vẫn đảm bảo tính khoa học, đảm bảo hiệu quả của công tác nói chung.

Tổ chức được bộ máy kế toán hiệu quả, sẽ giúp cho nhà quản lý nắm bắt được tình hình tài chính cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ một cách kịp thời, chính xác. Từ đó giúp nhà quản lý xây dựng kế hoạch, chiến lược phát triển công ty và quyết định đầu tư đúng đắn, đưa doanh nghiệp ngày càng phát triển bền vững.

3.3.2. Một số biện pháp hoàn thiện:

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

Thứ nhất: Về chứng từ, sổ sách:

Trong quá trình hạch toán công tác kế toán bán hàng :

- Công ty chưa có sổ chi tiết doanh thu theo dõi riêng biệt cho từng loại doanh thu như doanh thu bán hàng hoá, doanh thu thành phẩm . Trong từng loại doanh thu thì lại không được chi tiết theo từng mặt hàng, thành phẩm như doanh thu bán hàng

sắt, thép doanh thu bán hàng sàng máy nghiền đá Chính vì vậy kế toán cần phải mở thêm hệ thống sổ chi tiết doanh thu theo dõi cho từng mặt hàng ,.. điều này hoàn toàn phù hợp với chế độ kế toán, vừa khoa học lại vừa hợp lý ngoài ra còn đảm bảo được tính chính xác đối với các nghiệp vụ phát sinh trong quá trình bán hàng và để cho việc theo dõi được thuận lợi hơn

- Tương ứng với các sổ chi tiết doanh thu là các sổ chi tiết về giá vốn, sổ chi tiết của các loại chi phí liên quan đều không được theo dõi riêng biệt. Chính vì vậy kế toán cần phải mở thêm hệ thống sổ chi tiết về giá vốn và các chi phí có liên quan.

- Ngoài ra, kế toán còn mở các sổ chi tiết khác như sổ chi tiết hàng hoá cho từng mặt hàng, giúp theo dõi cụ thể từng danh mục hàng hoá mua vào, bán ra của công ty , sổ chi tiết công nợ cho từng đối tượng khách hàng làm cho việc theo dõi việc thanh toán, chi trả của khách hàng trở nên dễ dàng hơn, thuận tiện, và không làm mất nhiều thời gian . Chính vì vậy kế toán cần mở thêm sổ chi tiết về hàng hóa ,sổ chi tiết phải thu khách hàng .

- Công ty nên sử dụng nhật ký đặc biệt như nhật ký bán hàng, để giảm bớt số lượng nghiệp vụ ghi vào sổ nhật ký chung để giảm bớt sự dày đặc khó theo dõi của nhật ký chung. Ngoài ra nhìn vào nhật ký bán hàng ta cũng có thể thấy ngay được doanh thu bán hàng trong ngày của Công ty.

+ Nhật ký bán hàng dùng để ghi chép các nghiệp vụ bán hàng của doanh nghiệp: Bán hàng hoá, bán thành phẩm, bán dịch vụ.

+ Nhật ký bán hàng dùng để ghi chép các nghiệp vụ bán hàng theo hình thức thu tiền sau (bán chịu). Trường hợp người mua trả tiền trước thì khi phát sinh nghiệp vụ bán hàng cũng ghi vào sổ này.

Mẫu sổ nhật ký bán hàng:

CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ
My Sơn-Ngũ Lão-TN-HP

Mẫu số S03a4 – DN
 (QĐ 15/2006/QĐ – BTC)
 Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

SỔ NHẬT KÍ BÁN HÀNG

Tháng 12 năm 2010

Ngày tháng ghi Sổ	Chứng từ		Diễn giải	Phải thu từ người mua(ghi nợ)	Ghi có tài khoản doanh thu		
	Số	NT			Hàng hóa	Thành Phẩm	Dịch vụ

-Việc tính lương cho cán bộ công nhân viên

-Việc tính lương vẫn sử dụng tính toán thủ công .Chính vì vậy công ty cần phải áp dụng phần mềm tính lương để công việc được thuận lợi và hiệu quả hơn

Để làm được điều đó thì trước hết phải thực hiện một số điều sau :

+Đầu tư trang thiết bị máy móc cho công tác quản lý như mua thêm máy tính

+Đào tạo kế toán sử dụng được phần mềm

+Mua phần mềm để cho công tác kế toán được tiết kiệm thời gian, phản ánh chính xác kịp thời và khoa học .

-Ứng dụng phần mềm kế toán máy

Việc áp dụng phần mềm kế toán là hoàn toàn có thể thực hiện tại công ty .Việc áp dụng phần mềm kế toán nhằm giảm bớt các nghiệp vụ trùng lặp, gây mất thời gian và giảm bớt gánh nặng cho các kế toán viên, góp phần hiện đại hoá công tác quản lý và nâng cao chất lượng công tác quản lý. Tuy chi phí bỏ ra không phải

là ít nhưng theo em nghĩ với thời đại công nghệ thông tin như hiện nay, không lâu nữa tất cả các công ty đều sử dụng hình thức này vì nó mang lại hiệu quả trực tiếp cho các doanh nghiệp.

+ Trình tự kế toán trên máy vi tính về nghiệp vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh như sau:

- Việc tổ chức ghi chép hạch toán vào sổ kế toán tài chính, kế toán quản trị, máy tính nhận số liệu do kế toán viên nhập các chứng từ liên quan vào.

- Cuối kỳ các bút toán kết chuyển nhập vào máy, tự máy xử lý và hạch toán vào sổ kế toán. Căn cứ vào yêu cầu của chủ doanh nghiệp, người sử dụng máy sẽ khai báo với những yêu cầu cần thiết(sổ cái, báo cáo doanh thu, kết quả kinh doanh) máy sẽ tự xử lý và đưa ra những thông tin yêu cầu.

Đặc biệt đề nghị Công ty vận dụng triệt để và rộng rãi tin học vào công tác quản lý và điều hành, đặc biệt là phòng kế toán được sử dụng phần mềm kế toán cho đỡ vất vả, tiết kiệm

Muốn làm được điều này, Công ty cần phải thực hiện một số điều sau:

- Đầu tư trang thiết bị máy móc cần thiết cho công tác quản lý và công tác kế toán

- Đào tạo cán bộ công nhân viên trong công ty để họ trở thành những con người làm chủ khoa học hiện đại

- Mua các phần mềm ứng dụng phục vụ cho công tác hạch toán kế toán góp phần tiết kiệm được nguồn lao động cho Công ty, giảm bớt chi phí quản lý, báo cáo phản ánh chính xác, kịp thời và khoa học

Thứ hai là Công tác quản lý công nợ

Đối với việc lập dự phòng nợ phải thu khó đòi:

Công ty nên lập dự phòng phải thu khó đòi bởi vì hoạt động của Công ty là hoạt động sản xuất và thương mại, hơn nữa Công ty chủ yếu bán chịu cho khách hàng, do vậy khoản phải thu khách hàng của Công ty là cao. Theo báo cáo công nợ của Công ty tại thời điểm 31/12/2010 có tới gần 15% số nợ đã quá hạn thanh toán. Khi Công ty không lập các khoản dự phòng phải thu khó đòi cho 15% số nợ quá hạn này thì có thể sẽ dẫn đến tình trạng là đến thời điểm các khoản nợ này được liệt vào các khoản nợ phải được xử lý thì Công ty sẽ mất đi một khoản vốn kinh doanh đột ngột mà do không lập dự phòng nên sẽ không có gì để bù đắp vào

khoản vốn bị mất ấy, từ đó sẽ dẫn đến tình trạng Công ty bị thiếu hụt vốn kinh doanh.

. Do vậy để đảm bảo nguyên tắc thận trọng, đảm bảo ổn định và chủ động về tình hình tài chính thì việc lập dự phòng phải thu khó đòi là rất cần thiết và thiết thực

*** Ngoài ra công ty cần có biện pháp phòng ngừa rủi ro không được thanh toán**

+ Lựa chọn khách hàng có uy tín

+ Yêu cầu đặt cọc, tạm ứng hay trả trước 1 phần giá trị đơn hàng hợp đồng kinh tế

+ Khi bán chịu cho khách hàng cần phải xem xét kỹ khả năng thanh toán trên cơ sở hợp đồng kinh tế đã ký kết.

+ Có sự ràng buộc chặt chẽ trong hợp đồng kinh tế, nếu vượt quá thời hạn thanh toán trong hợp đồng thì doanh nghiệp được phép thu lãi suất tương ứng như lãi xuất quá hạn của ngân hàng.

+ Thường xuyên đôn đốc để thu hồi đúng hạn

+ Phân loại các khoản nợ quá hạn và tìm nguyên nhân của từng khoản nợ (Khách quan, chủ quan) để có biện pháp xử lý thích hợp như: gia hạn nợ, thỏa ước xử lý nợ, có thể xóa 1 phần nợ cho khách hàng,

Đối với việc áp dụng chiết khấu thanh toán:

Ngoài việc lập dự phòng phải thu khó đòi, Công ty cũng nên áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán. Chiết khấu thanh toán cho người mua hàng hoá dịch vụ là khoản tiền mà khách hàng được hưởng do thanh toán trước hạn theo thỏa thuận khi mua hoặc bán để thúc đẩy khách hàng thanh toán tiền hàng sớm, tránh bị chiếm dụng vốn kinh doanh. Tùy vào đối tượng và thời hạn thanh toán mà Công ty có thể đưa ra các tỉ lệ phần trăm (%) chiết khấu phù hợp .

Căn cứ vào từng khách hàng thanh toán nợ cho công ty là công ty có thể xác định mức chiết khấu theo thời gian, cụ thể

- Nếu khách hàng thanh toán tiền trước 1/3 thời gian của thời hạn thanh toán thì được hưởng mức chiết khấu 0.1%

- Nếu khách hàng thanh toán tiền trước 2/3 thời gian của thời hạn thanh toán của tháng sau thì được hưởng mức chiết khấu 0.2%..

Chiết khấu thanh toán được phản ánh vào TK 635 - Chi phí tài chính như sau:

Nợ TK 635: Chi phí tài chính (chiết khấu thanh toán cho khách hàng hưởng)

Có TK 131, 111, 112,...

Cuối kỳ, kết chuyển tổng các khoản chiết khấu thanh toán cho khách hàng phát sinh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635: Chi phí tài chính (chiết khấu thanh toán cho khách hàng)

Ví dụ cụ thể:

Ngày 13/12, Công ty bán sắt cho Công ty TNHH Việt Minh với tổng giá thanh toán là 176.220.000 VNĐ. Thời hạn thanh toán trên hợp đồng là 45 ngày kể từ ngày nhận hàng nhưng doanh nghiệp công ty TNHH Việt Minh thanh toán trước hạn 15 ngày. Trong trường hợp này, Công ty nên cho công ty TNHH Việt Minh hưởng khoản chiết khấu do thanh toán sớm.

Thông thường, tỉ lệ chiết khấu thanh toán được áp dụng là từ 1 % đến 2% trên tổng giá thanh toán. Theo ví dụ trên, Công ty nên áp dụng tỉ lệ chiết khấu là 1% tức là:

$$176.220.000 \times 1\% = 1.762.200 \text{ VNĐ}$$

Kế toán tiến hành định khoản:

Nợ TK 635: 1.762.200 VNĐ

Có TK 131: 1.762.200 VNĐ

Sau khi định khoản, kế toán nhập số liệu sổ kế toán : vào sổ Nhật Ký Chung sổ cái 635 và 131

Giải pháp hoàn thiện kế toán chiết khấu thương mại

Từ những hạn chế đã nêu đối với việc áp dụng các khoản giảm trừ doanh thu xét thấy công ty nên sử dụng thêm tài khoản 521. Cụ thể, đối với chiết khấu thương mại - TK 521, Công ty nên có chính sách cho khách hàng hưởng một khoản chiết khấu khi mua với số lượng lớn để khuyến khích khách hàng mua hàng hoá dịch vụ nhiều hơn. Điều này sẽ làm tăng lượng hàng hoá dịch vụ bán ra từ đó sẽ tăng doanh thu bán hàng . Tuy các khoản giảm trừ doanh thu cũng sẽ tăng nhưng phần tăng doanh thu sẽ lớn hơn phần tăng của các khoản giảm trừ từ đó sẽ làm tăng doanh thu thuần của Công ty

Kế toán nên định khoản như sau:

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

Nợ TK 521: Chiết khấu thương mại

Nợ TK 33311: Số thuế GTGT phải nộp

Có các TK 111, 112, 131,...

2, Cuối kỳ, kết chuyển số chiết khấu thương mại đã chấp thuận cho người mua phát sinh trong kỳ sang tài khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, ghi:

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

Có TK 521: Chiết khấu thương mại

Ví dụ: Ngày 23/12/2010 bán sắt thép cho công ty cổ phần thương mại Tuấn Châu. Cộng giá trị hàng hoá lên tới 1.543.675.000 VNĐ, mặt khác Công ty cổ phần thương mại Tuấn Châu lại là một khách hàng lâu năm của Công ty. Trong trường hợp này, Công ty nên cho Tuấn Châu hưởng một khoản chiết khấu thương mại để giữ chân khách hàng đồng thời khuyến khích khách hàng mua với số lượng lớn lần sau.

Tuỳ vào chính sách thương mại của Công ty và trường hợp cụ thể mà quy định phần trăm (%) chiết khấu thương mại. Phụ thuộc vào giá vốn của lô hàng và trị giá của lô hàng đó

Như vậy, Trường hợp này khoản chiết khấu mà công ty cho hưởng là 0,1% :
 $1.543.675.000 \times 0.1\% = 1.543.675 \text{ VNĐ}$

Kế toán định khoản như sau:

Nợ TK 521 : 1.543.675 VNĐ

Nợ TK 33311 : 154.368 VNĐ

Có TK 131: 1.698.043 VNĐ

Cuối kỳ, thực hiện kết chuyển chiết khấu thương mại:

Nợ TK 511 : 1.543.675 VNĐ

Có TK 521: 1.543.367 VNĐ

-Hoàn thiện chi phí bán hàng và phí quản lí doanh nghiệp, chi phí khác: kế toán cần kiểm tra chứng từ, sau đó đối chiếu cần bổ sung những khoản chi phí bị ghi thiếu vào sổ nhật kí chung sau đó từ nhật kí chung vào sổ cái và các sổ có liên quan

Qua nhưng sai sót trên kế toán lên chú trọng hơn trong việc theo dõi tình hình bán hàng cũng như quản lí của doanh nghiệp để mỗi nghiệp vụ phát sinh được theo dõi

một cách chi tiết hơn ,cụ thể hơn để công tác hạch toán ít bị sai sót hơn .Đảm bảo tính chính xác và đầy đủ hơn

Công ty muốn mở rộng thêm thị trường cần phải đầu tư thêm chi phí quảng cáo marketing

3.3.3. Ý nghĩa của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Đối với công tác quản lý, hoàn thiện quá trình nghiệp vụ kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh sẽ giúp các đơn vị quản lý chặt chẽ hơn hoạt động tiêu thụ hàng hoá, việc sử dụng các khoản phí. Từ đó doanh nghiệp sẽ có biện pháp để thúc đẩy quá trình tiêu thụ hàng hóa, điều tiết chi phí, hoàn thiện quá trình này cho phép hạ giá thành hàng hóa, tăng doanh thu cho doanh nghiệp, xác định đúng đắn kết quả kinh doanh, phân phối thu nhập một cách chính xác, kích thích người lao động và thực hiện tốt nghĩa vụ đối với ngân sách nhà nước.

Đối với công tác kế toán, hoàn thiện quá trình hạch toán nghiệp vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ cung cấp tài liệu có độ chính xác tin cậy cao, giúp cho nhà quản lý đánh giá hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua các số liệu kế toán phản ánh sẽ thấy được những thuận lợi khó khăn của doanh nghiệp, từ đó nhà quản lý sẽ đề ra những biện pháp giải quyết kịp thời nhưng khó khăn hoặc phát huy những thuận lợi nhằm mục đích giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển.

3.3.4. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty

Những năm qua mặc nền kinh tế thế giới có sự biến động mạnh (do sự tranh chấp TM giữa các nước lớn) đã tác động không nhỏ đến thị trường tiêu thụ hàng hóa trong nước nói chung và công ty CP Cơ Khí Đức Xá nói riêng. Đặc biệt là mặt hàng Cơ khí ,máy nghiền đá ,sàng phễu cấp liệu là những mặt hàng phục vụ rất nhiều cho ngành công nghiệp khai thác đá và than đá

Hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm sau đều cao hơn năm trước. Tuy nhiên để không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh dựa vào nguồn lực sẵn có và khắc phục được nhược điểm của công ty trong những năm qua công ty cần thực hiện các biện pháp:

- Tích cực tìm hiểu, mở rộng thị trường trong nước, bằng các biện pháp quảng cáo ,marketinh trên mang internet để không những các khách hàng trong nước biết đến mà các khách hàng quốc tế cũng biết đến sản phẩm của công ty

- Quản lý và sử dụng triệt để TSCĐ, sử dụng tiết kiệm các chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng, giá vốn hàng bán để giảm giá thành tăng lợi nhuận cao hơn cho công ty

- Giảm chi phí lãi vay: Chi phí lãi vay là số tiền phải trả lãi cho việc sử dụng vốn huy động vốn. Bất kỳ một doanh nghiệp nào tiến hành sản xuất kinh doanh đều cần đến vốn và phải huy động thêm vốn. Doanh nghiệp phải tính toán huy động bằng hình thức nào sao cho chi phí trả lãi vay là thấp nhất

- Giảm chi phí quản lý: Tiến hành sắp xếp bộ máy quản lý gọn nhẹ, hoạt động có hiệu quả sẽ góp phần làm giảm chi phí quản lý. Giảm các chi phí tiếp khách hội họp.

Trong cơ chế quản lý mới, hạch toán kế toán là một bộ phận cấu thành quan trọng, một công cụ quản lý tài chính, tích cực trong điều hành, kiểm soát hoạt động kinh tế. Đặc biệt trong cơ chế thị trường, sự cạnh tranh đang trở nên quyết liệt, do vậy nắm bắt thông tin kinh tế nhanh chóng, kịp thời, chính xác là chìa khoá mang đến sự thành công cho mỗi doanh nghiệp. Để có được điều đó thì bộ máy kinh tế của đơn vị phải được tổ chức và hoạt động có hiệu quả.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện kinh tế thị trường hiện nay việc tổ chức hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh có một vai trò rất lớn trong công tác quản lý của doanh nghiệp. Nếu hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đúng đắn, chính xác sẽ xác định được hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty. Từ đó các nhà quản lý doanh nghiệp có những biện pháp thúc đẩy quá trình tuần hoàn vốn, mở rộng sản xuất tăng thu nhập.

Khoá luận: **“Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CP Cơ Khí Đức Xá ”** đã giải đáp được các vấn đề sau về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh:

1, Về mặt lý luận khoá luận đã nêu lên được những nét chính, nét cơ bản về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp.

2, Về mặt thực tiễn: Khoá luận đã phản ánh tình hình số liệu, công tác tổ chức hạch toán kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của **công ty CP Cơ Khí Đức Xá** để chứng minh cho khoá luận.

3, Về những biện pháp hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở công ty CP Cơ Khí Đức Xá khoá luận đã đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu, đánh giá về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty, từ đó nêu ra những kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tập trung vào: Tổ chức bộ máy kế toán, tổ chức hệ thống sổ sách kế toán, ghi chép, hạch toán. Tuy nhiên các kiến nghị vẫn mang màu sắc lý luận nhiều hơn, chưa thật bám chắc thực tế, bởi vậy chỉ mang tính chất tham khảo.

Với thời gian thực tập ngắn, kiến thức bản thân có hạn, vấn đề nghiên cứu thì rộng, tổng hợp, song được giúp đỡ, tận tình chỉ bảo của các cô chú, anh chị trong phòng kế toán tại công ty CP Cơ Khí Đức Xá và sự hướng dẫn nhiệt tình của Cô giáo Nghiêm Thị Thà đã giúp em hoàn thành được bài khoá luận này.

Sinh viên

Nguyễn Thị Thu Hiền

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP	7
1.1 Các khái niệm cơ bản	7
1.1.1 Khái niệm về tiêu thụ hàng hóa và thực hiện các dịch vụ bán hàng	7
1.1.2 Khái niệm về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong doanh nghiệp	7
1.1.2.1 Khái niệm	7
1.1.2.2 Phân loại doanh thu và phương thức bán hàng trong doanh nghiệp	7
1.1.2.3 Các yếu tố làm tăng, giảm doanh thu của doanh nghiệp	9
1.1.3 Khái niệm về chi phí tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp	6
1.1.3.1 Khái niệm	6
1.1.3.2 Phân loại chi phí tiêu thụ hàng hóa trong doanh nghiệp.....	11
1.1.4 Khái niệm về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp	7
1.1.4.1 Khái niệm	12
1.1.4.2 Ý nghĩa, tác dụng của việc xác định kết quả kinh doanh.....	12
1.2 Tổng quan về kế toán bán hàng trong doanh nghiệp	12
1.2.1 Tổ chức hạch toán kế toán doanh thu bán hàng tại các doanh nghiệp.....	9
1.2.1.1 Các chứng từ , sổ sách và tài khoản sử dụng trong kế toán doanh thu	14
1.2.1.2 Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu trong doanh nghiệp	17
1.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán.....	19
1.3 Kế toán chi phí và xác định kết quả kinh doanh	21
1.3.1 Kế toán chi phí bán hàng trong doanh nghiệp, chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí khác	21
1.3.1.1 Kế toán chi phí bán hàng trong doanh nghiệp	21
1.3.1.2 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí khác	28
1.3.1.3 Kế toán chi phí hoạt động tài chính	31
1.3.2 Kế toán các khoản thu nhập ngoài hoạt động bán hàng	32
1.3.2.1 Kế toán thu nhập khác	32
1.3.2.2 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính	34

1.3.3 Kế toán xác định kết quả kinh doanh	37
1.3.3.1 Kết quả kinh doanh	38
1.3.3.2 Nội dung, yêu cầu xác định kết quả bán hàng	38
1.4 Hệ thống sổ kế toán và hình thức kế toán sử dụng tại các doanh nghiệp	41
1.4.1 Hình thức kế toán Nhật ký chung	41
1.4.2 Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái	41
1.4.3 Hình thức kế toán Nhật ký - Chứng từ	41
1.4.4 Hình thức kế toán chứng từ ghi sổ	42
1.4.5 Hình thức kế toán trên máy vi tính	42
1.4.5.1 Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán trên kế toán máy	42
1.4.5.2 Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính	42
CHƯƠNG 2: THỰC TẾ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ.....	
2.1. TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ	44
2.1. Khái quát về công ty cổ phần cơ khí Đức Xá	44
2.1.1. Thông tin chung về công ty.....	44
2.1.1.2. Các giai đoạn phát triển.....	45
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty cổ phần cơ khí Đức Xá	45
2.1.4 Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ	48
2.1.4.1. Mô hình tổ chức bộ máy kế toán	48
2.1.4.2. Hình thức tổ chức hệ thống sổ sách kế toán áp dụng tại công ty.....	50
2.2 Thực tế công tác kế toán tập hợp doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Cơ Khí Đức Xá	52
2.2 Thực trạng kế toán doanh thu của công ty Cổ Phần Cơ khí Đức Xá	52
2.2.1 Đặc điểm doanh thu bán hàng của công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá	52
2.2.2 Phương thức bán hàng của công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá	52
2.2.3 Kế toán bán hàng tại công ty Cổ Phần Cơ Khí Đức Xá.....	54
2.2.4 Các chứng từ, sổ sách và tài khoản sử dụng đối với kế toán bán hàng	54
2.2.1.2 Kế toán doanh thu và chi phí của hoạt động tài chính	72

2.2.1.3 Kế toán chi phí	76
2.2.2.1. Giá vốn hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp	76
2.3.3 Hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lí doanh nghiệp	82
2.3.3.1. Chi phí bán hàng	82
2.3.3.2 Chi Phí quản lí doanh nghiệp	83
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ Ý KIẾN NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CP CƠ KHÍ ĐỨC XÁ	
3.1 Đánh giá thực trạng doanh thu chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty CP Cơ Khí Đức Xá.....	88
3.1.1. Đánh giá chung	88
3.1.1. Thuận lợi	88
3.2 Những ưu điểm	96
3.2.1.1 Tổ chức bộ máy kế toán	96
3.2.1.1 Tổ chức hệ thống sổ kế toán	97
3.2.1.3 Ứng dụng khoa học công nghệ	97
3.2.1.4. Về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.	97
3.2.2 Hạn chế	98
3.2.2.1 Hệ thống sổ kế toán	98
3.2.2.2. Về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. ...	99
3.3. Giải pháp hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Cơ Khí Đức Xá	101
3.3.1. Hoàn thiện công tác kế toán DTCP và xác định kết quả kinh doanh	101
3.3.2. Một số biện pháp hoàn thiện:	102
3.3.3. Ý nghĩa của việc hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	109
3.3.4. Một số biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh tại công ty..	109

KẾT LUẬN 111