

**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 Mai
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Thị Thanh Thảo

HẢI PHÒNG - 2012

**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 KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI
CÔNG TY TNHH TOHOKU PIONEER VIỆT NAM**

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

**Sinh viên : Nguyễn Thị Mai
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Trần Thị Thanh Thảo**

HẢI PHÒNG - 2012

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Nguyễn Thị Mai

Mã SV: 1013401105

Lớp : QTL402K

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 TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

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).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 02 tháng 04 năm 2012

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 07 tháng 07 năm 2012

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2012

Hiệu trưởng

GS.TS.NGŨT *Trần Hữu Nghị*

PHÂN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2012

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
PHẦN 1	11
1.1. Các khái niệm cơ bản:	11
1.1.1. Khái niệm về doanh thu:.....	11
1.1.1.1. Các loại doanh thu:	11
1.1.1.2. Các khoản làm giảm doanh thu bán hàng:.....	12
1.1.2 Khái niệm về chi phí:.....	13
1.1.2.1. Các loại chi phí:	13
1.1.3. Khái niệm về kết quả kinh doanh.....	16
1.2: Vai trò, nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp	19
1.2.1 Vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.....	19
1.2.2 Nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.....	19
1.3 Nội dung của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	20
1.3.1: Kế toán doanh thu	20
1.3.1.1: Nguyên tắc hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	20
1.3.1.2 Chứng từ sử dụng	21
1.3.1.3 Tài khoản sử dụng	22
1.3.1.4 Sổ sách sử dụng.....	23
1.3.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	23
1.3.2.1 Nguyên tắc hạch toán.	23
1.3.2.2 Chứng từ sử dụng	24
1.3.2.3 Tài khoản sử dụng :	24
1.3.2.4 Phương pháp hạch toán	24
1.3.3 Kế toán giá vốn hàng bán trong doanh nghiệp	25
1.3.3.1 Phương pháp tính giá vốn hàng bán.....	25
1.3.3.2 Tài khoản sử dụng:	27
1.3.3.3: Sổ sách sử dụng.....	28
1.3.3.4 Phương pháp hạch toán giá vốn hàng bán :	28
1.3.4. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong doanh nghiệp.	29
1.3.5 Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính	34
1.3.5.1 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính	34
1.3.5.2 Kế toán chi phí hoạt động tài chính	35
1.3.6 Kế toán thu nhập và chi phí khác trong doanh nghiệp.....	37
1.3.6.1 Kế toán thu nhập khác.....	37
1.3.6.2 Kế toán chi phí khác.....	39
1.3.7 Kết toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp	41
1.3.7.1 Nội dung xác định kết quả kinh doanh	41

1.3.7.2 Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	42
PHẦN II.....	44
2.1. Tổng quan về công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.	44
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	44
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty	45
2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam	45
2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.....	43
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.....	43
2.1.4.2. Hình thức kế toán, chính sách và phương pháp kế toán áp dụng tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam	45
2.2. Thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tohoku pioneer Việt Nam.....	47
2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	47
2.3 Kế toán giá vốn.	55
2.3.1 Phương pháp tính giá vốn	55
2.3.2 Chứng từ sử dụng	55
2.3.3 Tài khoản sử dụng.....	55
2.4 Kế toán chi phí bán hàng.....	59
2.4.1 Chứng từ sử dụng.....	59
2.4.2 Tài khoản sử dụng.....	59
2.5 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	64
2.5.1 Chứng từ sử dụng	64
2.5.2 Tài khoản sử dụng.....	64
2.6 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính.....	69
2.7 Kế toán các khoản thu nhập khác và chi phí khác.	74
2.8 Kế toán xác định kết quả kinh doanh.	79
PHẦN III.....	84
3.1: Đánh giá thực trạng công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.....	84
3.1.1 Ưu điểm.....	84
3.1.2 Nhược điểm.....	86
3.2 Đánh giá chung về thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.....	87
3.2.1. Kết quả đạt được.	87
3.2.2 Hạn chế.....	88

3.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.	88
KẾT LUẬN	104

LỜI MỞ ĐẦU

Trong bối cảnh đất nước ta đang từng bước hội nhập với nền kinh tế thế giới, vai trò của các doanh nghiệp ngày càng được khẳng định. Để đạt được mục tiêu kinh doanh: nâng cao doanh thu, giảm thiểu chi phí nhưng vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm thì nhà quản lý cần nhận thức rõ vai trò của các thông tin kinh tế. Có thể nói kế toán là cánh tay phải đắc lực giúp nhà quản lý có thể nắm bắt được tình hình tài chính và có thể đưa ra được các quyết định đúng đắn.

Sau thời gian tìm hiểu thực trạng hoạt động kinh doanh của công ty em nhận thấy công tác kế toán nói chung và kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty nói riêng là bộ phận quan trọng trong việc quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, em quyết định lựa chọn đề tài: “ **Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**” làm khóa luận tốt nghiệp.

Khóa luận gồm 3 PHẦN:

PHẦN 1: Lý luận chung về kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

PHẦN 2: Thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.

PHẦN 3: Một số ý kiến hoàn thiện doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.

Em xin chân thành cảm ơn Thạc sĩ Trần Thị Thanh Thảo, các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng, các cô chú phòng Tài chính kế toán của Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam đã giúp đỡ em hoàn thành bài khóa luận này.

PHẦN 1

LÝ LUẬN CHUNG 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 doanh thu:

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

1.1.1.1. Các loại doanh thu:

* *Doanh thu bán hàng* : Là toàn bộ số tiền thu được, hoặc sẽ thu được từ các giao dịch nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá cho khách hàng bao gồm cả các phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

* *Doanh thu tiêu thụ nội bộ* : Là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hoá, sản phẩm, cung cấp dịch vụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty tính theo giá bán nội bộ.

* *Doanh thu hoạt động tài chính* : Bao gồm những khoản thu từ hoạt động tài chính hoặc kinh doanh về vốn mang lại như : tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia, khoản lãi về chênh lệch tỷ giá hối đoái, thu nhập về các khoản đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn, thu nhập về hoạt động đầu tư khác vào công ty liên kết, công ty con, đầu tư vốn khác và doanh thu hoạt động tài chính khác của các doanh nghiệp.

* *Thu nhập khác* : Là những khoản thu mà doanh nghiệp không dự tính trước được hoặc có dự tính đến nhưng ít khả năng thực hiện hoặc là những khoản không mang tính chất thường xuyên.

$$\begin{array}{l} \text{Doanh thu bán hàng} \\ \text{và cung cấp dịch vụ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu bán hàng} \\ \text{theo hóa đơn} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Các khoản giảm trừ} \\ \text{doanh thu bán hàng} \end{array}$$

1.1.1.2. Các khoản làm giảm doanh thu bán hàng:

Các khoản giảm trừ doanh thu như: chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp, được tính giảm trừ doanh thu ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần, làm cơ sở để tính kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán.

***Chiết khấu thương mại:**

Là khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua hàng (sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ) với lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trong hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng.

***Giảm giá hàng bán:**

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

***Hàng bán bị trả lại:**

Là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ, nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng kinh tế. Như hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng bị trả lại, giá trị hàng bị trả lại, đính kèm hóa đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hóa đơn (nếu trả lại một phần).

*Thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT là khoản thuế gián thu tính trên doanh thu bán hàng, các khoản thuế này tính cho các đối tượng tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ phải chịu, các cơ sở sản xuất, kinh doanh chỉ là đơn vị thu nộp thuế thay cho người tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ đó.

+Thuế TTĐB: Là khoản thuế doanh nghiệp phải nộp trong trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ những hàng hóa đặc biệt thuộc danh mục vật tư, hàng hóa chịu thuế TTĐB.

+Thuế XK: Là khoản thuế doanh nghiệp phải nộp khi xuất khẩu hàng hóa mà hàng hóa đó phải chịu thuế xuất khẩu.

Tổng số doanh thu bán hàng sau khi trừ các khoản giảm giá hàng bán, doanh thu của số hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế XNK, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp được gọi là doanh thu thuần.

1.1.2 Khái niệm về chi phí:

Chi phí: Là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu, không bao gồm khoản phân phối cho cổ đông hoặc chủ sở hữu.

1.1.2.1. Các loại chi phí:

**Giá vốn hàng tiêu thụ.*

Là toàn bộ các chi phí liên quan đến quá trình bán hàng, bao gồm giá trị giá vốn của hàng xuất kho đã bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng đã bán trong kỳ.

**Chi phí bán hàng.*

Là toàn bộ các chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ bao gồm:

- + Chi phí nhân viên bán hàng.
- + Chi phí vật liệu, bao bì.
- + Chi phí dụng cụ đồ dùng.
- + Chi phí khấu hao TSCĐ.
- + Chi phí bảo hành sản phẩm.

+ Chi phí bằng tiền khác.

Chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ cần được phân loại rõ ràng và được tổng hợp theo đúng nội quy quy định. Cuối kỳ kế toán cần phân bổ và kết chuyển chi phí bán hàng để xác định kết quả kinh doanh. Việc phân bổ và kết chuyển chi phí này tùy vào từng loại hình doanh nghiệp và đặc điểm sản xuất kinh doanh.

- Đối với doanh nghiệp trong kỳ không có sản phẩm, hàng hóa tiêu thụ thì toàn bộ chi phí bán hàng được kết chuyển sang theo dõi ở “ chi phí chờ kết chuyển”.
- Đối với các doanh nghiệp sản xuất có chu kỳ sản xuất kinh doanh dài, trong kỳ có sản phẩm tiêu thụ ít hoặc đối với các doanh nghiệp thương mại kinh doanh hàng hóa có dự trữ và luân chuyển hàng hóa lớn (tồn nhiều, xuất bán nhiều) thì cuối kỳ cần phải phân bổ chi phí bán hàng cho hàng tồn kho cuối kỳ, tức là chuyển một phần chi phí bán hàng thành “chi phí chờ kết chuyển” và phần chi phí bán hàng còn lại phân bổ cho hàng bán trong kỳ để xác định kết quả .

Chi phí bán hàng phân bổ cho hàng còn lại cuối kỳ được xác định theo công thức sau:

	Chi phí bán hàng phân bổ cho hàng tồn đầu kỳ	+	Chi phí bán hàng cần phân bổ phát sinh trong kỳ	
Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng còn lại cuối kỳ	=	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> Chi phí bán hàng Chi phí bán hàng </div>		x
	Trị giá mua còn lại cuối kỳ	+	Trị giá mua hàng xuất trong kỳ	Trị giá hàng mua còn lại cuối kỳ
Chi phí bán	=	Chi phí bán	+	Chi phí bán
				Chi phí bán hàng

hàng phân bổ	hàng phân bổ	hàng phát	–	phân bổ cho
cho hàng bán	cho hàng tồn	sinh trong		hàng còn lại cuối
ra trong kỳ	đầu kỳ	kỳ		kỳ

Từ đó xác định phần chi phí bán hàng phân bổ cho khách hàng đã bán trong kỳ theo công thức sau:

**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 bao gồm:

- + Chi phí nhân viên quản lý.
- + Chi phí vật liệu quản lý.
- + Chi phí đồ dùng văn phòng.
- + Chi phí khấu hao TSCĐ.
- + Thuế phí, lệ phí.
- + Chi phí dự phòng.
- + Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- + Chi phí bằng tiền khác.

** Chi phí hoạt động tài chính :*

Là các chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp như chi phí tiền lãi vay và những chi phí liên quan đến hoạt động cho các bên khác sử dụng tài sản sinh ra lợi nhuận, tiền bản quyền... Những chi phí này phát sinh dưới dạng tiền và các khoản tương đương tiền

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

* *Chi phí 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. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp bao gồm :

- Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) hiện hành : là số thuế TNDN phải nộp tính trên thu nhập chịu thuế trong năm và thuế suất thuế TNDN hiện hành.

- Chi phí thuế TNDN hoãn lại : là số thuế TNDN sẽ phải nộp trong tương lai phát sinh từ ghi nhận thuế TNDN hoãn lại phải trả trong năm; Hoàn nhập tài sản thuế hoãn lại đã được ghi nhận từ các năm trước.

1.1.3. Khái niệm về kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh: Là số tiền lãi hay lỗ từ các hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, đây là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp.

+ Xác định doanh thu thuần:

$$\begin{array}{l} \text{Doanh thu} \\ \text{bán hàng} \\ \text{Thuần} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Doanh thu bán} \\ \text{hàng và cung cấp} \\ \text{dịch vụ theo hóa} \\ \text{đơn} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Các khoản giảm trừ} \\ \text{(CKTM, GGHB, HBBTL} \\ \text{và thuế TTĐB, thuế XK,} \\ \text{thuế GTGT tính theo} \\ \text{phương pháp trực tiếp)} \end{array}$$

+ Xác định giá vốn của hàng xuất kho để bán: Đối với doanh nghiệp sản xuất trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán hoặc thành phẩm hoàn thành không nhập kho đưa đi bán ngay chính là giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm hoàn thành. Trị giá vốn thành phẩm xuất kho để bán được tính bằng 4 phương pháp:

- Phương pháp tính theo giá đích danh: Theo phương pháp này khi xuất kho thành phẩm thì căn cứ vào số lượng xuất kho thuộc lô nào và giá thành thực tế nhập kho của lô đó để tính giá trị xuất kho.

- Phương pháp nhập trước, xuất trước: Với giả thiết thành phẩm nào nhập kho trước thì sẽ xuất trước, thành phẩm nhập kho theo giá nào thì xuất kho theo giá đó, sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính thực tế xuất kho. Như vậy giá vốn thực tế của thành phẩm tồn kho cuối kỳ được tính theo giá thành thực tế của thành phẩm thuộc các lần nhập sau cùng.
- Phương pháp nhập sau, xuất trước: Với giả thiết thành phẩm nào nhập kho sau thì xuất trước, thành phẩm nhập kho theo giá nào thì xuất theo giá đó, sau đó căn cứ vào số lượng xuất kho để tính ra giá trị xuất kho. Như vậy giá vốn thực tế của thành phẩm tồn kho được tính theo giá thành thực tế của thành phẩm thuộc các lần nhập đầu tiên.
- Phương pháp bình quân gia quyền: Theo phương pháp này trị giá vốn của thành phẩm xuất kho để bán được căn cứ vào số lượng thành phẩm xuất kho và đơn giá bình quân gia quyền (giá thành sản xuất thực tế đơn vị bình quân).

$$\text{Giá thành của thành phẩm xuất kho} = \text{Số lượng thành phẩm xuất kho} \times \text{Giá thành thực tế đơn vị bình quân}$$

$$\text{Giá thành sản xuất đơn vị bình quân} = \frac{\text{Giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm tồn kho đầu kỳ} + \text{Giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm tồn kho trong kỳ}}{\text{Số lượng thành phẩm tồn kho đầu kỳ} + \text{Số lượng thành phẩm tồn kho trong kỳ}}$$

+ Xác định lợi nhuận gộp:

$$\text{Lợi nhuận gộp} = \text{Doanh thu thuần} - \text{Trị giá vốn của hàng xuất kho để bán}$$

+Xác định chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng đã bán được trình bày ở trên.

+ Xác định lợi nhuận bán hàng:

$$\text{Lợi nhuận bán hàng trước thuế} = \text{Lợi nhuận gộp} - \text{Chi phí bán hàng, CPQLDN phân bổ cho hàng đã bán}$$

Nếu chênh lệch mang dấu (+) thì kết quả là lãi và ngược lại.

- *Kết quả hoạt động tài chính* : Là số chênh lệch giữa thu nhập tài chính và chi phí tài chính.

- *Kết quả hoạt động khác* : Là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

$$\text{Kết quả hoạt động sản xuất KD} = \text{DTT về BH và cung cấp DV} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý DN}$$

Trong đó:

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

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

1.2.1 Vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là việc làm sau cùng hoàn tất quá trình sản xuất, tiêu thụ sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, cung cấp dịch vụ. Yêu cầu đặt ra với các nhà quản lý là phải nắm bắt được doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của kỳ này để lên kế hoạch cho kỳ tới. Vì vậy, cần phải theo dõi các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Nó là công cụ để các nhà quản lý nhận xét, phân tích, đánh giá về khả năng kinh doanh của mình, tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước. Đồng thời nó cũng giúp các nhà đầu tư nhìn nhận một cách khách quan về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó đưa ra các quyết định tài chính đúng đắn.

Do đó, hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò quan trọng, có tính then chốt mang lại hiệu quả cao cho hoạt động của doanh nghiệp.

1.2.2 Nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Việc ghi chép và phản ánh các khoản chi phí, doanh thu là rất quan trọng bởi nếu không phản ánh đúng, đủ các khoản doanh thu và chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thì sẽ gây rất nhiều khó khăn cho các nhà quản trị và làm ảnh hưởng đến lợi nhuận và tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy để đáp ứng được yêu cầu của các nhà quản trị, việc hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh phải đảm bảo thực hiện đúng các nhiệm vụ sau:

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

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

- Phản ánh chính xác kết quả của từng hoạt động giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước và tình hình phân phối kết quả các hoạt động.

- Cung cấp các thông tin kế toán phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính, định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

1.3 Nội dung của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

1.3.1: Kế toán doanh thu

1.3.1.1: Nguyên tắc hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu được bằng tiền, hoặc sẽ thu được tiền từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có)

- Trường hợp doanh nghiệp có doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bằng ngoại tệ thì phải quy đổi ra đồng Việt Nam hoặc đơn vị tiền tệ chính thức sử dụng trong kế toán theo tỷ giá giao thực tế phát sinh hoặc theo tỷ giá giao dịch bình quân liên ngân hàng do Ngân hàng nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế.

- Tài khoản “511-Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” chỉ phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hoá đã bán, dịch vụ đã cung cấp được xác định là tiêu thụ trong kì không phân biệt là doanh nghiệp đã thu được tiền hay chưa thu được tiền.

- Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.

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

- Những doanh nghiệp gia công vật tư, hàng hoá thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hoá nhận gia công.

- Đối với hàng hoá nhận bán đại lý, ký gửi theo phương pháp bán đúng giá hưởng hoa hồng thì hạch toán vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ phần hoa hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay và ghi nhận vào doanh thu chưa thực hiện phân lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

- Đối với trường hợp cho thuê tài sản, có ghi nhận trước tiền chi thuê của nhiều năm thì doanh thu cung cấp dịch vụ ghi nhận của năm tài chính là số tiền cho thuê được xác định trên cơ sở lấy toàn bộ số tiền thu được chia cho số năm cho thuê tài sản.

- Đối với doanh nghiệp thực hiện nghĩa vụ cung cấp tài sản, hàng hoá dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước được nhà nước trợ cấp, trợ giá theo quy định thì doanh thu trợ cấp, trợ giá là số tiền được Nhà nước chính thức thông báo, hoặc thực tế trợ cấp, trợ giá. Doanh thu trợ cấp, trợ giá được phản ánh trên TK 5114 - Doanh thu trợ cấp, trợ giá

1.3.1.2 Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTGT- 3LL)
- Phiếu xuất kho (Mẫu số 02- VT)
- Phiếu thu (Mẫu số 01- TT)
- Phiếu kế toán ...

1.3.1.3 Tài khoản sử dụng

Tài khoản sử dụng :

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

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ (không phản ánh doanh thu bán hàng nội bộ).

* Kết cấu tài khoản 511

Bên Nợ :

+ Thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu và thuế GTGT được tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp trong kỳ.

+ Giảm giá hàng bán

+ Trị giá hàng bán bị trả lại

+ Chiết khấu thương mại.

+ Kết chuyển doanh thu bán hàng thuần sang tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

Bên Có :

+ Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp lao vụ, dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán.

TK 511 không có số dư cuối kỳ

TK 511 có 5 TK cấp 2 :

+ TK 5111 : Doanh thu bán hàng hoá

+ TK 5112 : Doanh thu bán thành phẩm

+ TK 5113 : Doanh thu cung cấp dịch vụ

+ TK 5114 : Doanh thu trợ cấp, trợ giá

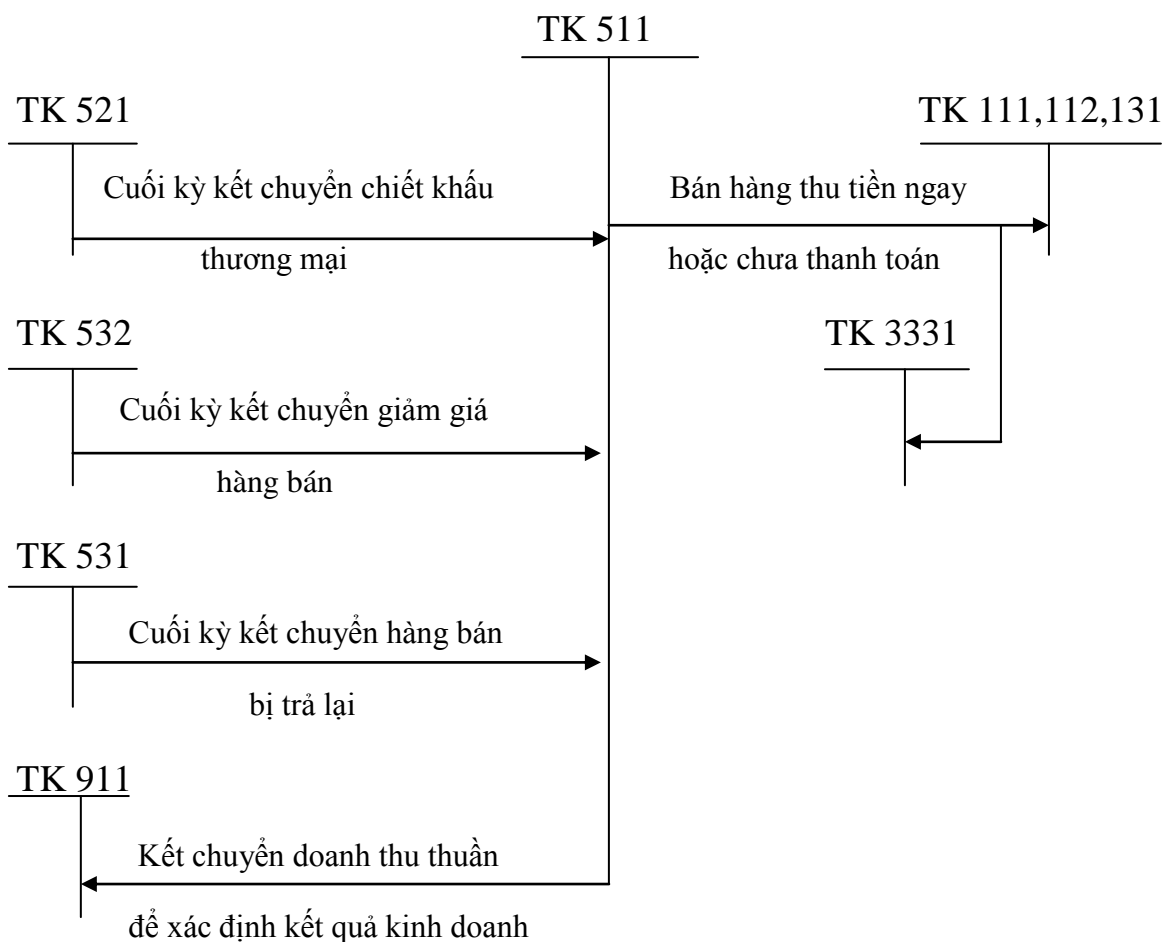
+ TK 5117 : Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư.

- TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ nội bộ (chỉ sử dụng cho các đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc trong một công ty hoặc tổng công ty).

***Phương pháp hạch toán.**

Sơ đồ1.1: Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ



1.3.1.4 Sổ sách sử dụng

Sổ sách sử dụng doanh thu cung cấp dịch vụ là: sổ chi tiết bán hàng, sổ chi tiết các TK : 131,511,112,111,..., sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 131,511 ...

1.3.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.3.2.1 Nguyên tắc hạch toán.

- Chỉ hạch toán vào khoản chiết khấu thương mại nếu như khoản chiết khấu thương mại được trừ ngoài hoá đơn. Chỉ được hạch toán vào khoản chiết khấu thương mại nếu như doanh nghiệp có nhưng quy định về chiết khấu thương mại.

- Chỉ hạch toán vào tài khoản hàng bán bị trả lại khi có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng, giá trị hàng bị trả lại, đính kèm hoá đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hợp đồng (nếu trả lại một phần hàng) và đính kèm chứng từ nhập lại kho của doanh nghiệp đối với số hàng nói trên.

- Chỉ phản ánh vào tài khoản giảm giá hàng bán do việc chấp thuận giảm giá ngoài hoá đơn, tức là sau khi đã có hoá đơn bán hàng và đã được trừ vào tổng giá trị ghi trên hoá đơn.

1.3.2.2 Chứng từ sử dụng

- Căn cứ vào biên bản giao nhận so sánh với hợp đồng xem họ có vi phạm điều khoản nào không. Đây là căn cứ để yêu cầu người bán giảm giá hàng bán.

- Hoá đơn GTGT, hợp đồng kinh tế.

1.3.2.3 Tài khoản sử dụng :

- TK 521 - Chiết khấu thương mại

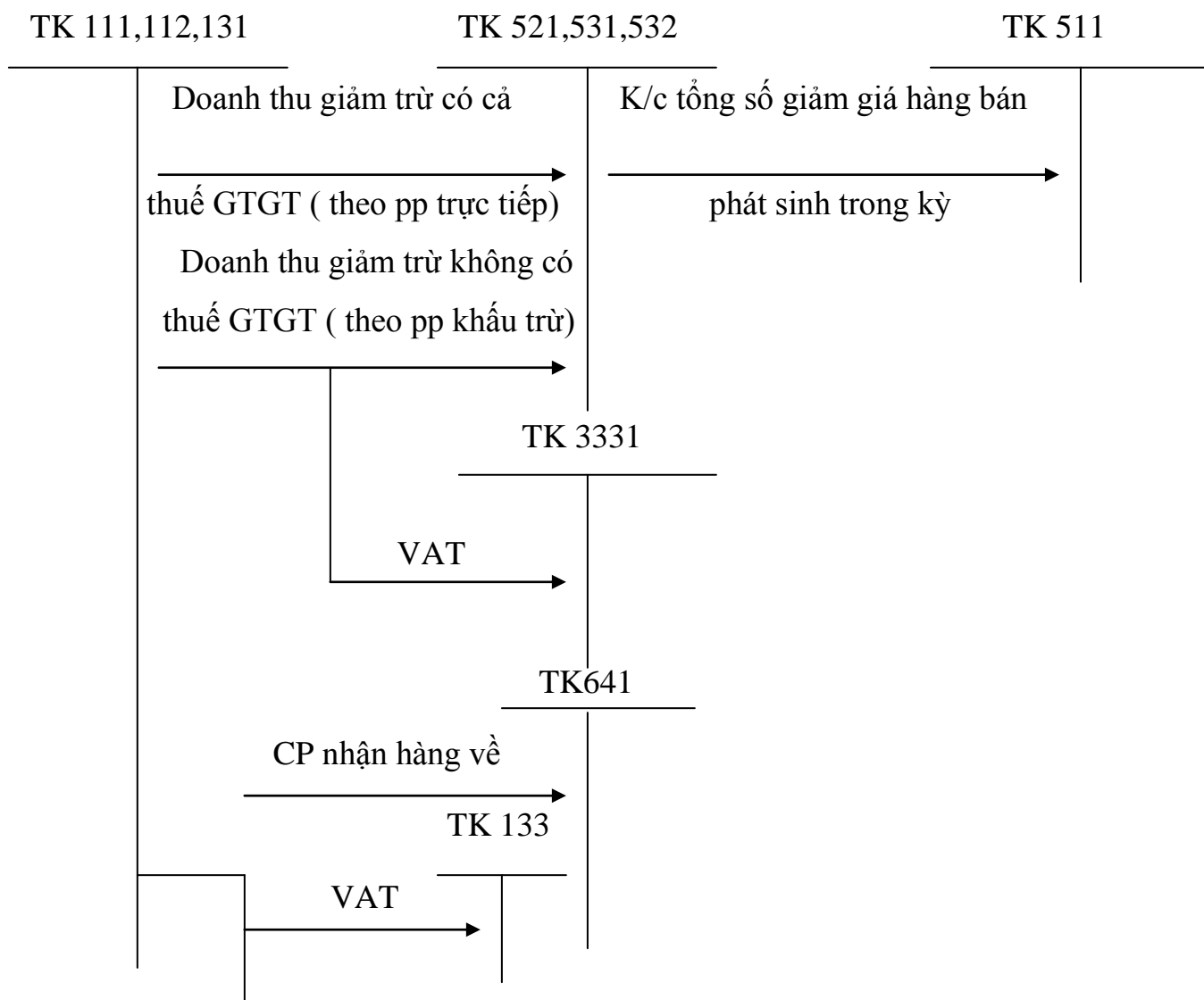
- TK 531 – Hàng bán bị trả lại

- TK 532 – Giảm giá hàng bán

1.3.2.4 Phương pháp hạch toán

Phương pháp hạch toán chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại được thể hiện qua sơ đồ sau :

Sơ đồ 1.2: Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu



1.3.3 Kế toán giá vốn hàng bán trong doanh nghiệp

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

1.3.3.1 Phương pháp tính giá vốn hàng bán

Để tính giá thực tế hàng xuất kho, doanh nghiệp có thể áp dụng một trong các phương pháp sau :

- Phương pháp bình quân gia quyền :

Khi tính giá vốn hàng bán theo phương pháp bình quân gia quyền ta có thể áp dụng một trong hai cách sau :

+ Phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ :

Đơn giá Trị giá SP, hàng hoá tồn đầu kỳ + Trị giá SP, hàng hoá nhập trong kỳ

= _____

xuất kho Số lượng SP, hàng hoá tồn đầu kỳ + Số lượng SP, hàng hoá nhập trong kỳ

Phương pháp này khá đơn giản, dễ làm, chỉ cần tính toán một lần vào cuối kỳ. Tuy nhiên, phương pháp này có nhược điểm lớn là công tác kế toán dồn vào cuối kỳ ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác. Hơn nữa, phương pháp này chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

+ Phương pháp bình quân gia quyền sau mỗi lần nhập :

Đơn giá Trị giá thực tế SP, hàng hoá tồn kho sau mỗi lần nhập

= _____

xuất kho Số lượng SP, hàng hoá thực tế tồn kho sau mỗi lần nhập

Trị giá hàng xuất kho theo phương pháp này có ưu điểm là khắc phục được hạn chế của phương pháp trên nhưng việc tính toán phức tạp, nhiều lần, tốn nhiều công sức. Do đặc điểm trên mà phương pháp này được áp dụng ở các doanh nghiệp có ít chủng loại hàng tồn kho, có lưu lượng nhập xuất ít.

- Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)

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

đầu kỳ, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho ở thời điểm cuối kỳ hoặc gần cuối kỳ còn tồn kho.

- Phương pháp nhập sau, xuất trước (LIFO):

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

Như vậy, với phương pháp này, chi phí của lần mua gần nhất sẽ tương đối sát với trị giá vốn của hàng thay thế. Việc thực hiện phương pháp này sẽ đảm bảo được yêu cầu của nguyên tắc phù hợp trong kế toán. Tuy nhiên, trị giá vốn của hàng tồn kho cuối kỳ có thể không sát với giá thị trường của hàng thay thế.

- Phương pháp thực tế đích danh:

Theo phương pháp này sản phẩm, hàng hoá xuất kho thuộc lô hàng nào thì lấy đơn giá nhập kho của lô hàng đó để tính. Đây là phương án tốt nhất, nó tuân thủ nguyên tắc phù hợp của kế toán, chi phí thực tế phù hợp với doanh thu thực tế. Giá trị của hàng hoá xuất kho đem bán phù hợp với doanh thu mà nó tạo ra. Hơn nữa, giá trị hàng tồn kho được phản ánh đúng theo giá thực tế của nó. Phương pháp này thích hợp với những hàng hoá giá trị cao gắn với những đặc điểm riêng của nó.

1.3.3.2 Tài khoản sử dụng:

TK 632 : Giá vốn hàng bán

Bên Nợ :

- + Phản ánh giá vốn sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ
- + Phản ánh chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ không được tính vào giá trị hàng tồn kho mà phải tính vào giá vốn hàng bán của kỳ kế toán.

+ Phản ánh chi phí xây dựng, tự chế tài sản cố định vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ tự xây dựng, tự chế tạo hoàn thành.

+ Phản ánh khoản chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn khoản dự phòng đã lập năm trước.

Bên Có :

+ Phản ánh các khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính.

+ Giá vốn của hàng bán bị trả lại

+ Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ và toàn bộ chi phí kinh doanh bất động sản đầu tư phát sinh trong kỳ sang TK 911- Xác định kết quả kinh doanh.

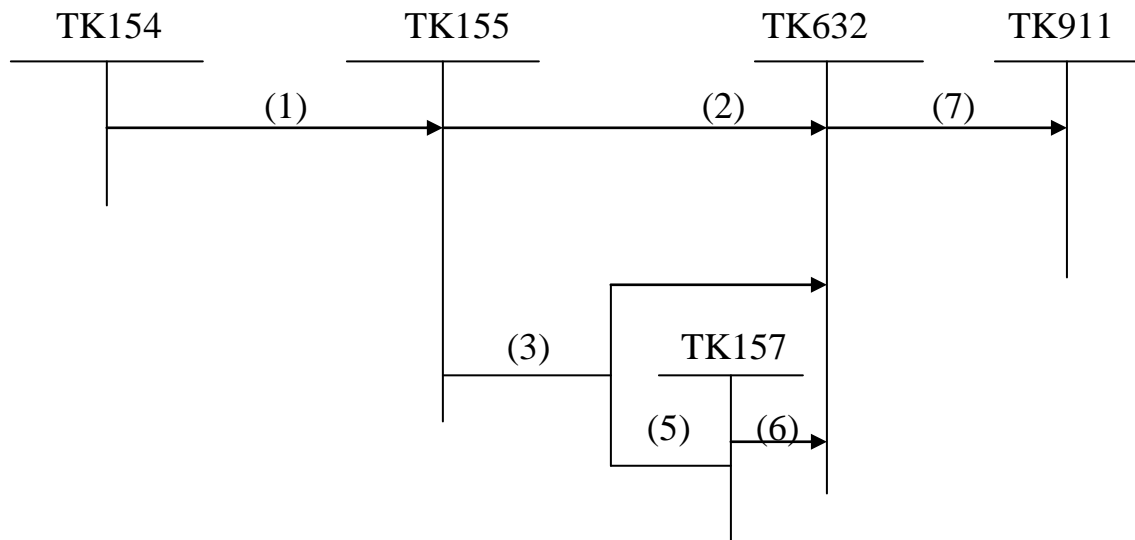
TK 632 không có số dư cuối kỳ.

1.3.3.3: Sổ sách sử dụng

- Sổ Nhật kí chung
- Sổ chi tiết 154,155,157...
- Sổ cái 154,155,157,156...
- Sổ cái 632
- Sổ cái 911

1.3.3.4 Phương pháp hạch toán giá vốn hàng bán :

Sơ đồ 1.3: Kế toán giá vốn hàng bán



1. Nhập kho thành phẩm do DNSX ra, thuê ngoài gia công chế biến.
2. Xuất kho thành phẩm giao cho khách hàng.
3. Trị giá thành phẩm xuất gửi đi bán hoặc xuất cho cơ sở nhận bán đại lý.
4. Sản phẩm sản xuất xong không nhập kho mà giao bán hoặc gửi đi bán ngay.
5. Đối với thành phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã gửi đi bán, nay mới xác định là tiêu thụ.
6. Kết chuyển giá vốn hàng bán xác định kết quả kinh doanh.

1.3.4. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong doanh nghiệp.


❖ Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn giá trị gia tăng
- Phiếu chi, Giấy báo Nợ
- Bảng tính và phân bổ KH
- Các chứng từ khác có liên quan

❖ Tài khoản sử dụng

- TK 641: Chi phí bán hàng

- ✓ Các tài khoản cấp 2:
 - + TK6411- Chi phí nhân viên
 - + TK 6412- Chi phí vật liệu, bao bì
 - + TK 6413- Chi phí dụng cụ, đồ dùng
 - + TK 6414- Chi phí KH TSCĐ
 - + TK 6415- Chi phí bảo hành
 - + TK 6417- Chi phí dịch vụ mua ngoài
 - + TK 6418- Chi phí bằng tiền khác
- ✓ Kết cấu tài khoản

Nợ	TK 641	Có
Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ.		Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911.
Tổng số PS Nợ		Tổng số PS Có

TK 641 không có số dư cuối kỳ.

- TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp
 - ✓ Các tài khoản cấp 2:
 - + TK6421- 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 KH TSCĐ
 - + TK 6425- Thuế, phí và lệ phí
 - + TK 6426- Chi phí dự phòng

+ TK 6427- Chi phí dịch vụ mua ngoài

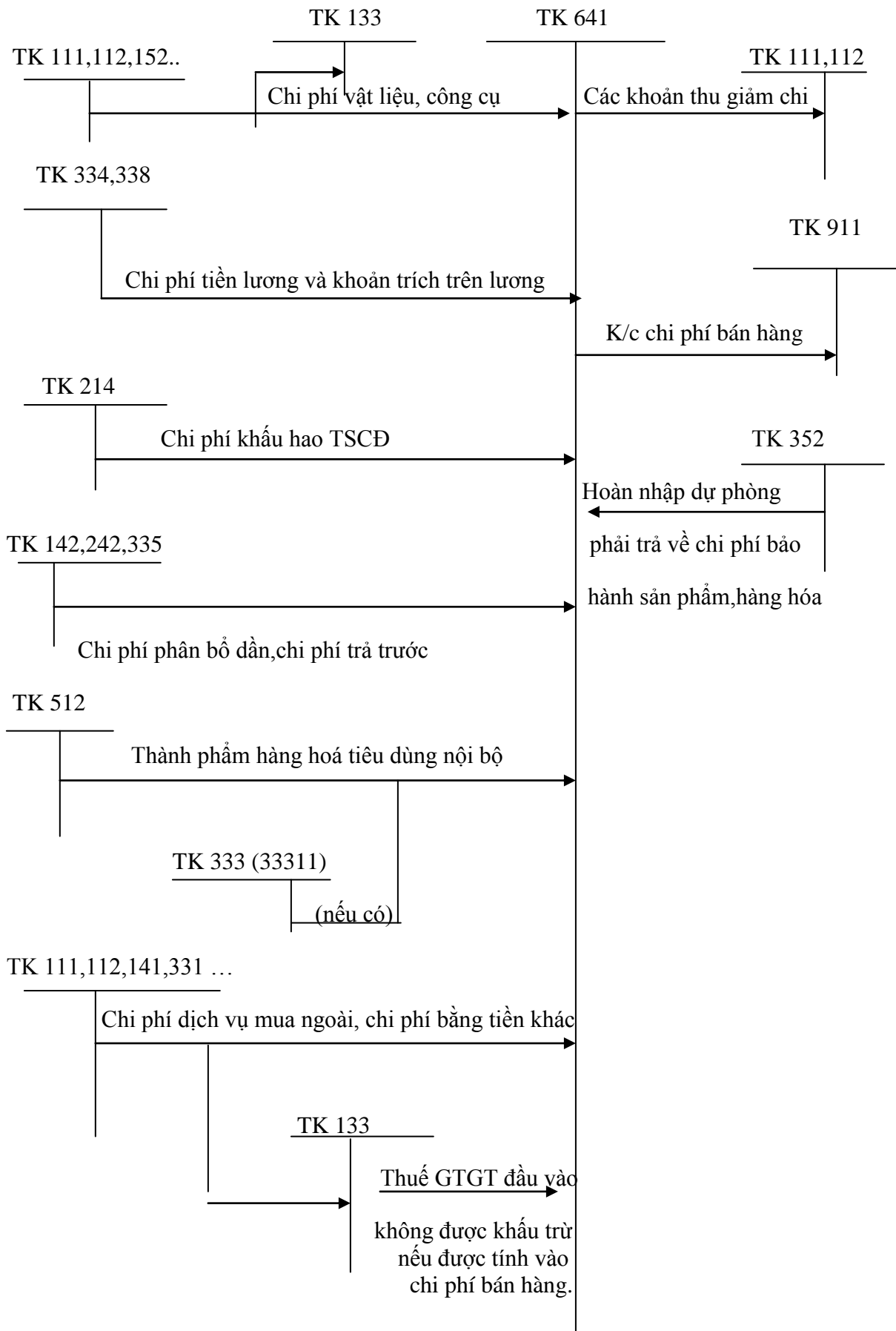
+ TK 6428- Chi phí bằng tiền khác

✓ Kết cấu tài khoản:

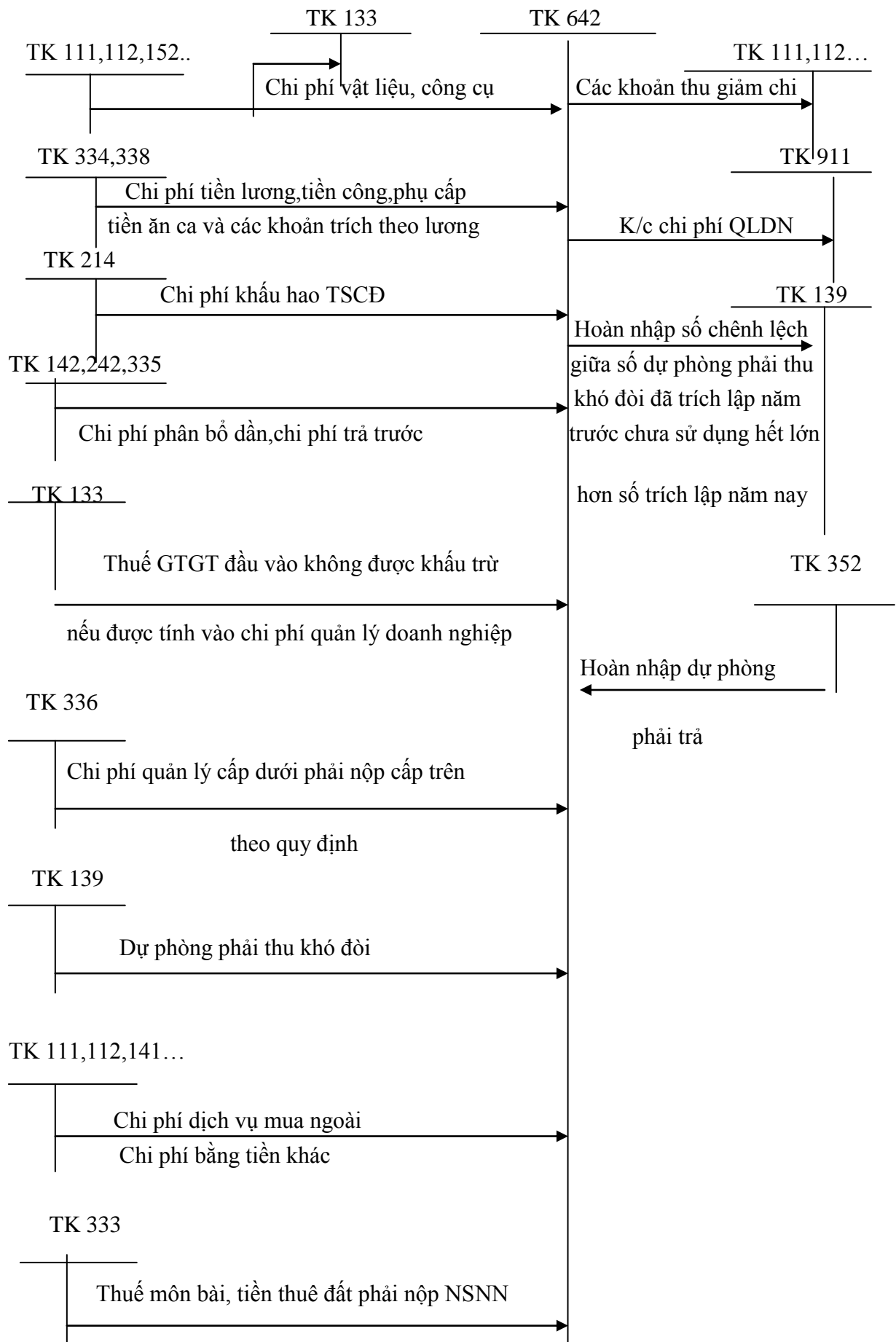
Nợ	TK 642	Có
<ul style="list-style-type: none"> - Các chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ; - Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả; - Dự phòng trợ cấp mất việc làm. 		<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả; - Kết chuyển chi phí QLDN vào TK 911.
Tổng số PS Nợ	X	Tổng số PS Có

TK 642 không có số dư cuối kỳ.

Phương pháp hạch toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp
Sơ đồ 1.4: Kế toán chi phí bán hàng



Sơ đồ 1.5: Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp



1.3.5 Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính**1.3.5.1 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính**

Doanh thu hoạt động tài chính là số tiền thu được từ các hoạt động đầu tư tài chính hoặc kinh doanh về vốn mang lại như lãi tiền gửi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

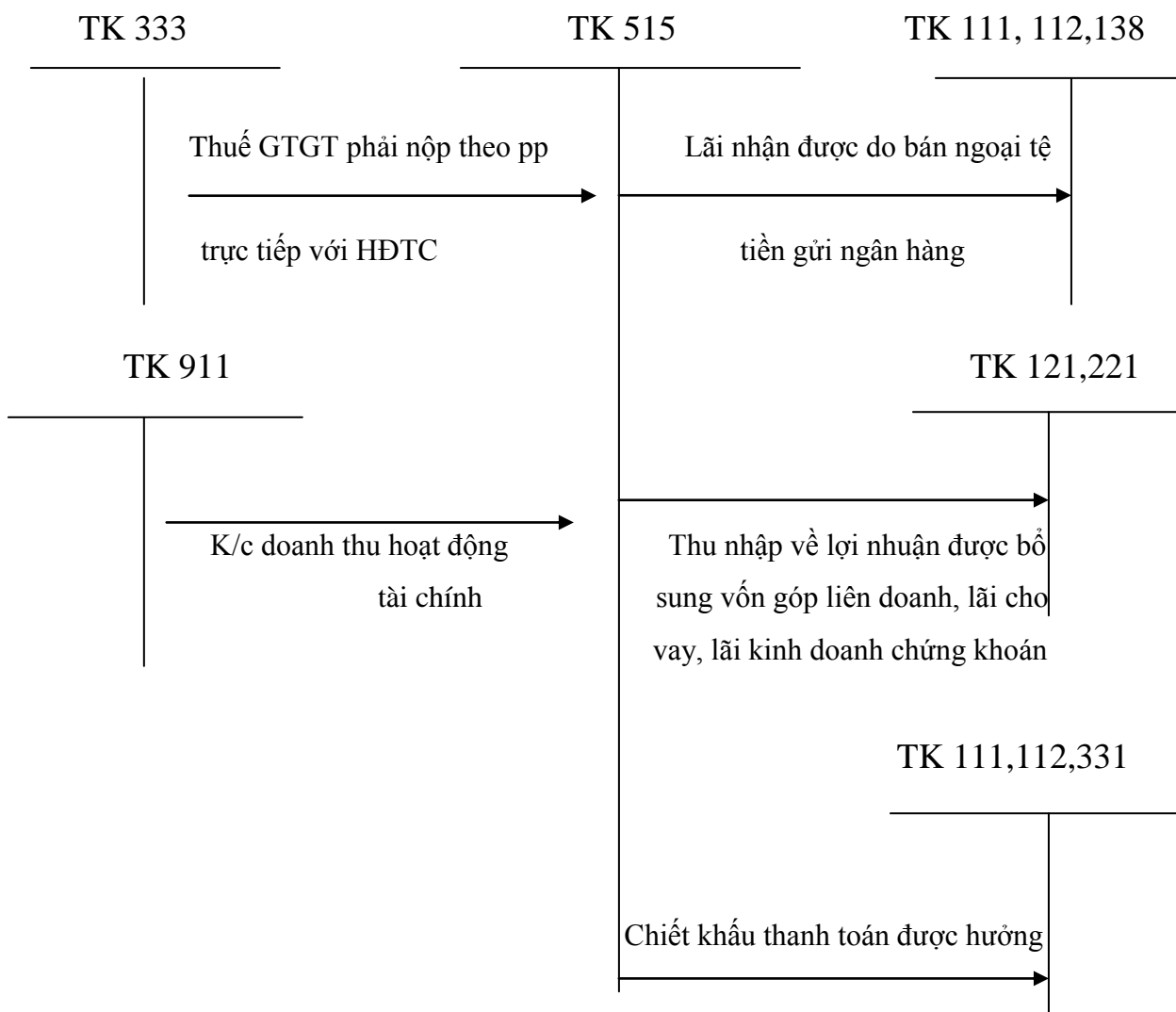
Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm : Tiền lãi, thu nhập từ cho thuê tài sản, cho người khác sử dụng tài sản; Cổ tức, lợi nhuận được chia; thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn; thu nhập chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng; thu nhập về các hoạt động đầu tư khác...

*** Tài khoản sử dụng**

TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính

*** Phương pháp hạch toán**

Sơ đồ 1.6: Kế toán doanh thu hoạt động tài chính



1.3.5.2 Kế toán chi phí hoạt động tài chính

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

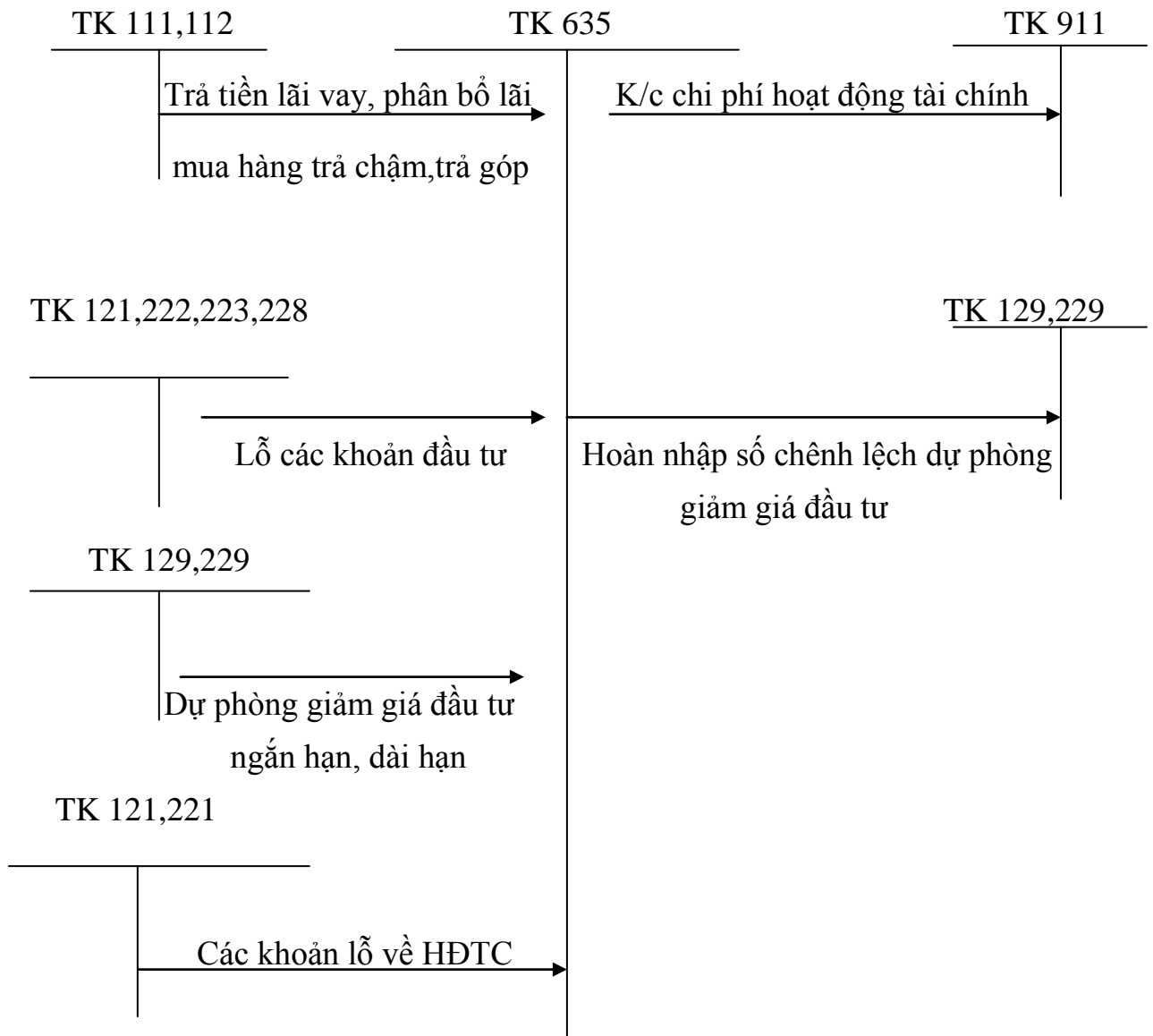
Chi phí hoạt động tài chính bao gồm : Chi phí liên quan đến hoạt động đầu tư chứng khoán, chi phí lãi vay, vốn kinh doanh các khoản dài hạn và ngắn hạn; chi phí hoạt động liên doanh; chi phí cho vay vốn ngắn hạn và dài hạn.

*** Tài khoản sử dụng**

TK 635 – Chi phí hoạt động tài chính

*** Phương pháp hạch toán**

Sơ đồ 1.7: Kế toán chi phí hoạt động tài chính



1.3.6 Kế toán thu nhập và chi phí khác trong doanh nghiệp

1.3.6.1 Kế toán thu nhập khác

Thu nhập hoạt động khác là khoản tiền thu được góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu những hoạt động ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu của doanh nghiệp.

Thu nhập khác của doanh nghiệp bao gồm :

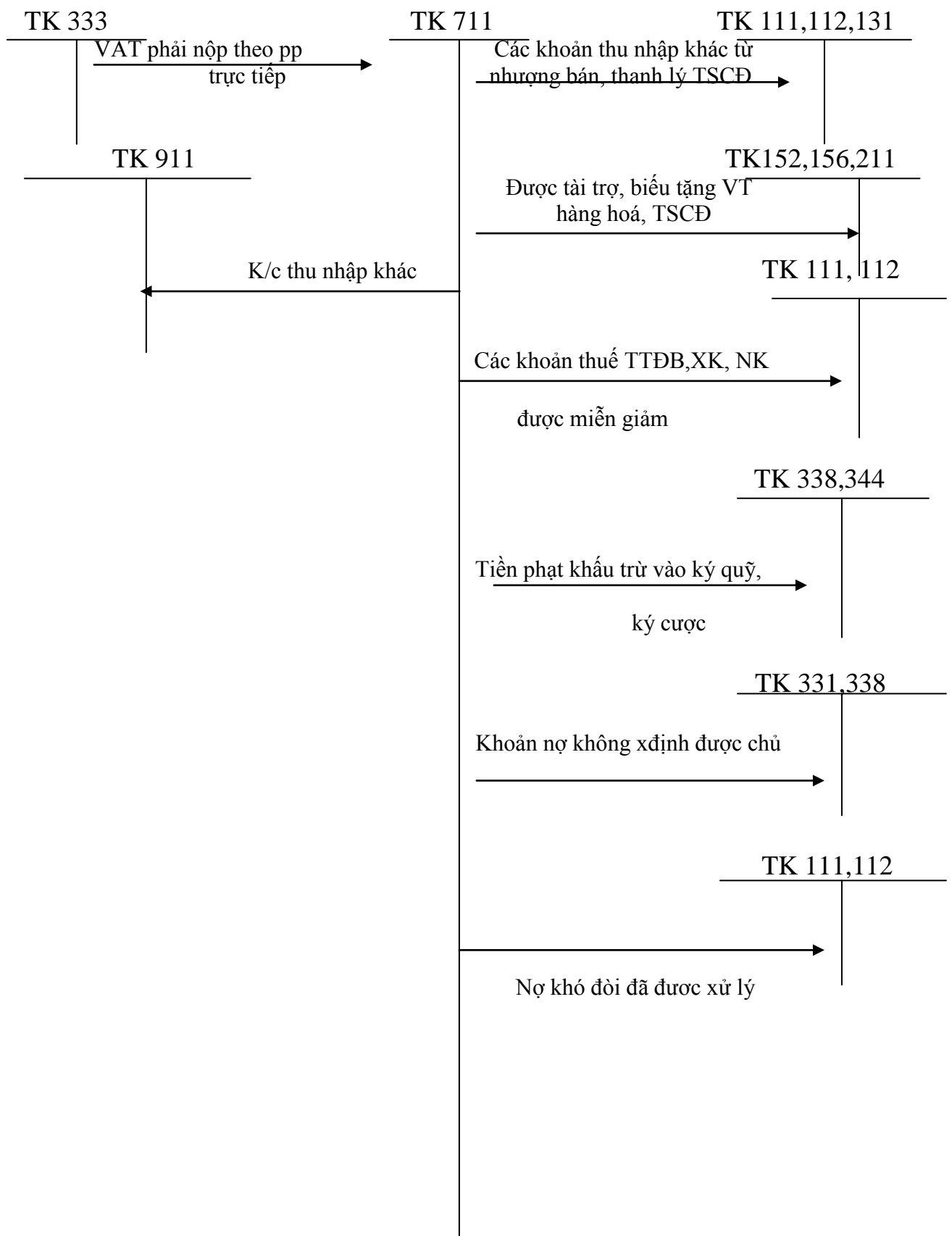
- Khoản thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ
- Thu tiền được phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý, xoá sổ
- Các khoản thuế được NSNN hoàn lại
- Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm dịch vụ không tính vào 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 kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót hay quên ghi sổ kế toán, năm nay mới phát hiện ra...

* Tài khoản sử dụng

TK 711 – Thu nhập khác

* Phương pháp hạch toán

Sơ đồ 1.8: Kế toán thu nhập khác



1.3.6.2 Kế toán chi phí khác

Là các khoản chi phí của hoạt động phát sinh ngoài các hoạt động sản xuất kinh doanh để tạo doanh thu của doanh nghiệp, những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp gây ra, cũng có thể là những khoản chi phí bỏ sót từ những năm trước.

Chi phí khác phát sinh bao gồm :

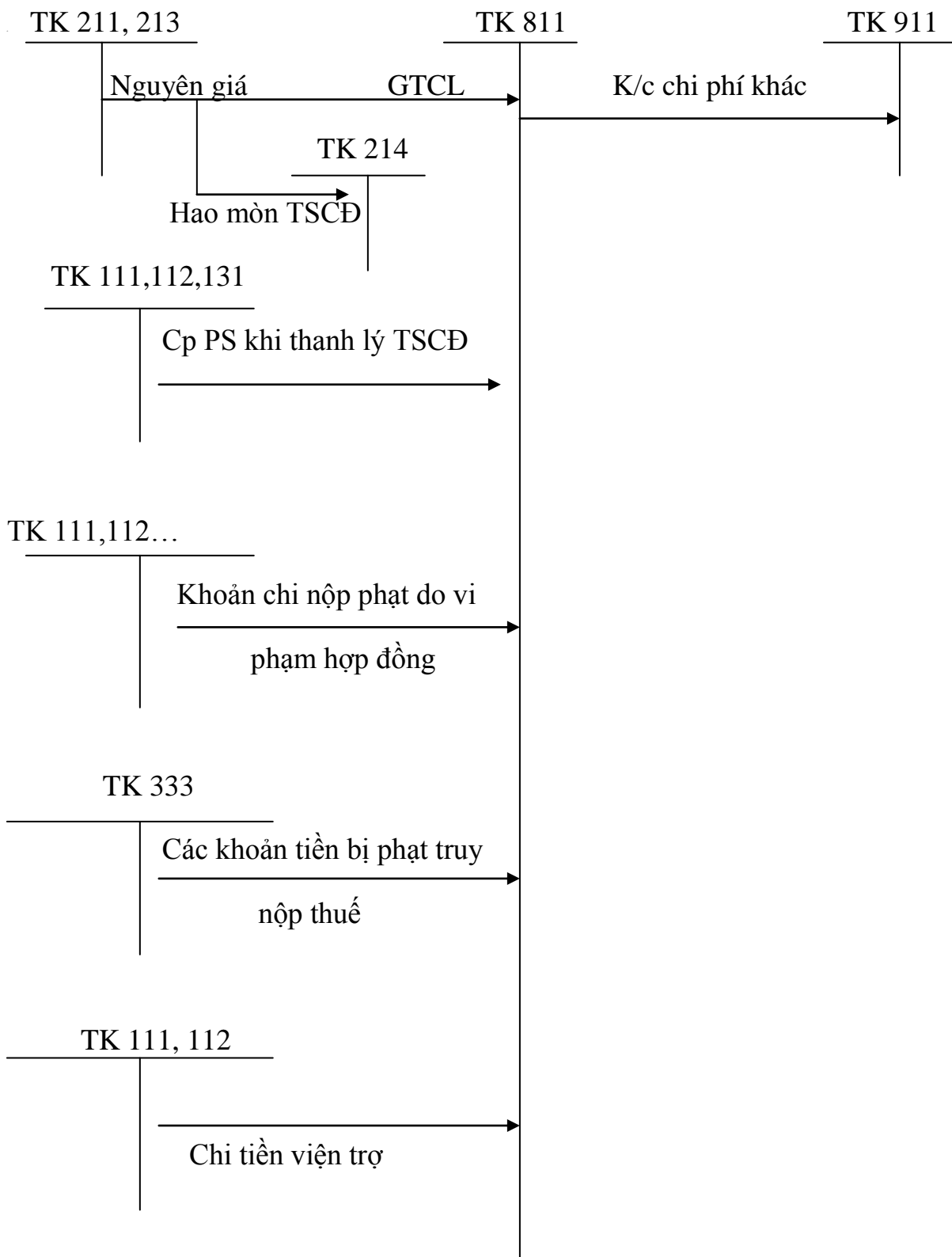
- Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.
- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán
- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế
- Bị phạt thuế, truy nộp thuế
- Các khoản chi phí do kế toán bị nhầm, hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán

*** Tài khoản sử dụng**

TK 811 – Chi phí khác

*** Phương pháp hạch toán:**

Sơ đồ 1.9: Kế toán chi phí khác



1.3.7 Kết toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

1.3.7.1 Nội dung xác định kết quả kinh doanh

* Kết quả kinh doanh là số tiền lãi hay là lỗ từ các hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Đây là kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp. Kết quả hoạt động kinh doanh bao gồm : Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính, kết quả hoạt động khác

- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh : Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán (gồm cả sản phẩm, hàng hoá, bất động sản đầu tư, dịch vụ, giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp, chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như : chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa, nâng cấp, chi phí cho thuê hoạt động, chi phí thanh lý, nhượng bán bất động sản đầu tư), chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Kết quả hoạt động tài chính : Là số chênh lệch giữa thu nhập tài chính và chi phí tài chính.

- Kết quả hoạt động khác : Là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

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

* *Lãi gộp về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ* : là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán

* *Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh* : Là số chênh lệch lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ và doanh thu hoạt động tài chính với chi phí hoạt động tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

* *Lợi nhuận khác* : Là số chênh lệch giữa thu nhập khác và chi phí khác

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

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

1.3.7.2 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

* Chứng từ sử dụng

Các bảng phân bổ chi phí gồm : giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh. Các bảng phân bổ doanh thu và thu nhập thuần kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh và các chứng từ có liên quan

* Tài khoản sử dụng

TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

* Nội dung kết cấu :

Bên Nợ :

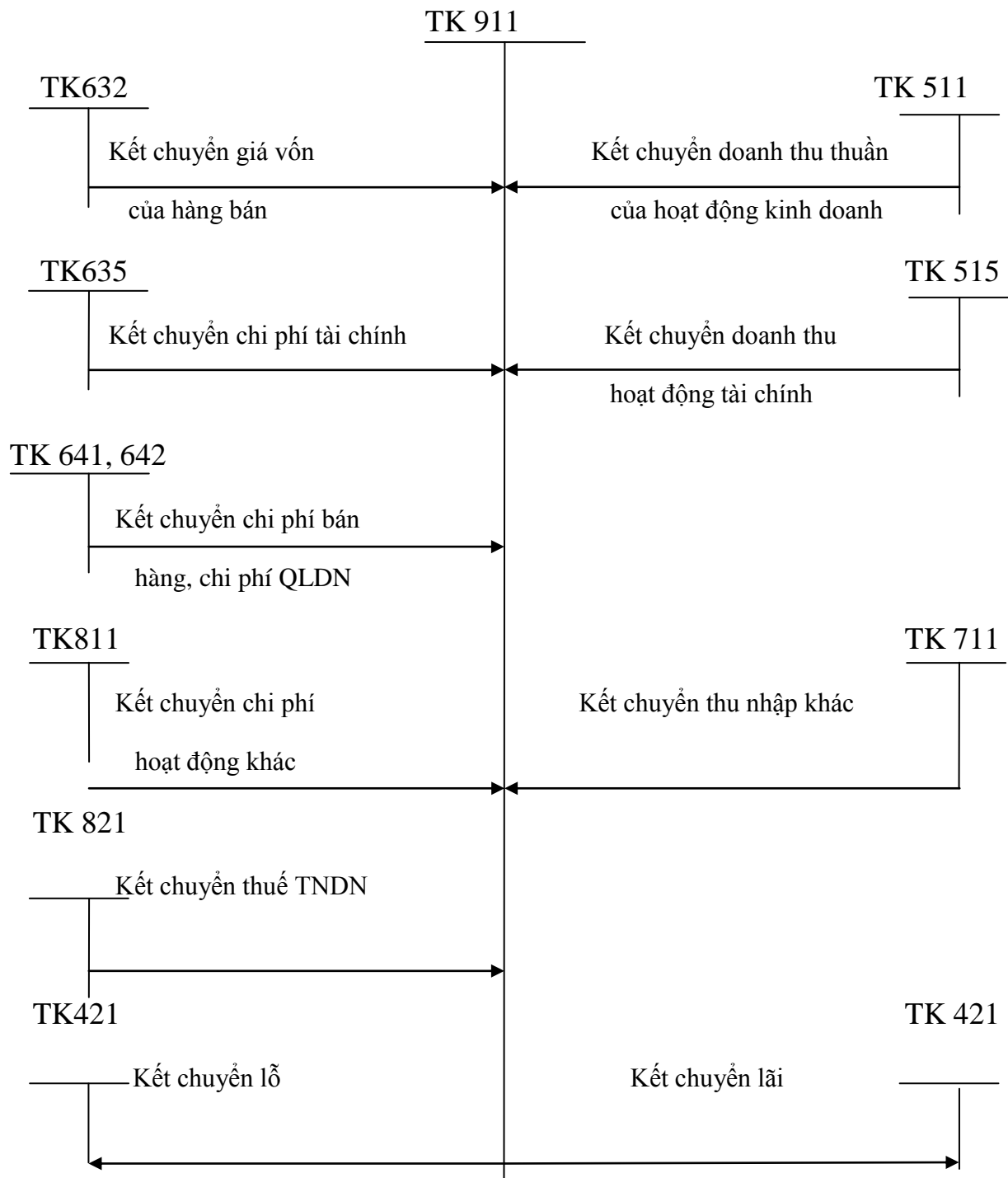
- + Trị giá vốn của sản phẩm hàng hoá , lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ và toàn bộ chi phí kinh doanh bất động sản đầu tư phát sinh trong kỳ
- + Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp
- + Chi phí tài chính
- + Chi phí khác
- + Chi phí thuế TNDN
- + Lãi sau thuế các hoạt động khác trong kỳ

Bên Có:

- + Doanh thu thuần về sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ và doanh thu thuần kinh doanh bất động sản đầu tư phát sinh trong kỳ
- + Doanh thu hoạt động tài chính
- + Thu nhập khác
- + Lỗ về các hoạt động trong kỳ

TK 911 không có số dư

Sơ đồ 1.10: Kế toán xác định kết quả kinh doanh



PHẦN II**THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ
XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI
CÔNG TY TNHH TOHOKU PIONEER VIỆT NAM.****2.1. Tổng quan về công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.****2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Tập đoàn Tohoku Pioneer Nhật Bản được thành lập vào năm 1966, có trụ sở chính tại Nhật Bản, vốn điều lệ lên tới 10.800 triệu yên, là một công ty hàng đầu về sản xuất linh kiện điện tử trên thế giới.

Tập đoàn Tohoku Pioneer Nhật Bản mở các công ty con trên toàn thế giới. Trong đó công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam chính thức hoạt động vào năm 2005.

- Tên công ty: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam
- Tên viết tắt: TPV
- Địa chỉ: Lô G, Khu công nghiệp Nomura Hải Phòng, huyện An Dương, Thành phố Hải Phòng
- Tên giao dịch: TOHOKU PIONEER VIETNAM Co.,LTD
- Chủ đầu tư: TOHOKU PIONEER CORPORATION (Nhật Bản)
trụ sở đặt tại 1105, Kunomoto, Tendo, Yamagata 994-8585, Nhật Bản
- Điện thoại: 84313743245 Fax: 84313743246
- Website: <http://pioneer.vn>
- Giấy phép đầu tư số 59/GP-KCN-HP ngày 21/10/2005
- Mục tiêu và phạm vi kinh doanh: sản xuất các loại loa cho điện thoại di động, hệ thống âm thanh của ô tô và các sản phẩm nghe nhìn khác.
- Vốn đăng ký : 39.000.000 USD
- Vốn pháp định: 20.000.000 USD

- Người đại diện của công ty: Masanori Shibata, chức vụ Tổng giám đốc.

Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam chính thức bắt đầu hoạt động từ tháng 3 năm 2006. Theo kế hoạch, mỗi tháng sẽ sản xuất 1,6 triệu chiếc loa. Số nhân viên của công ty khoảng 300 người, vốn đầu tư trong năm đầu tiên là 1,2 tỷ yên. Đến nay thì số lượng nhân viên trong công ty lên đến gần 3000 người (tăng 10 lần so với năm 2005) và kim ngạch xuất khẩu năm 2011 đạt 68 triệu USD tăng 2 lần so với năm 2010.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty

Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam có nhiệm vụ tập trung sản xuất các loại loa cho điện thoại di động, hệ thống âm thanh của ô tô và các sản phẩm nghe nhìn khác. Trên cơ sở các hoạt động của mình, công ty có nhiệm vụ không ngừng nâng cao hiệu quả và mở rộng sản xuất kinh doanh, đáp ứng ngày càng nhiều cho nhu cầu xuất khẩu. Công ty tự bù đắp chi phí, tự trang trải vốn và làm tròn nghĩa vụ với ngân sách nhà nước.

Những nhiệm vụ chính của công ty:

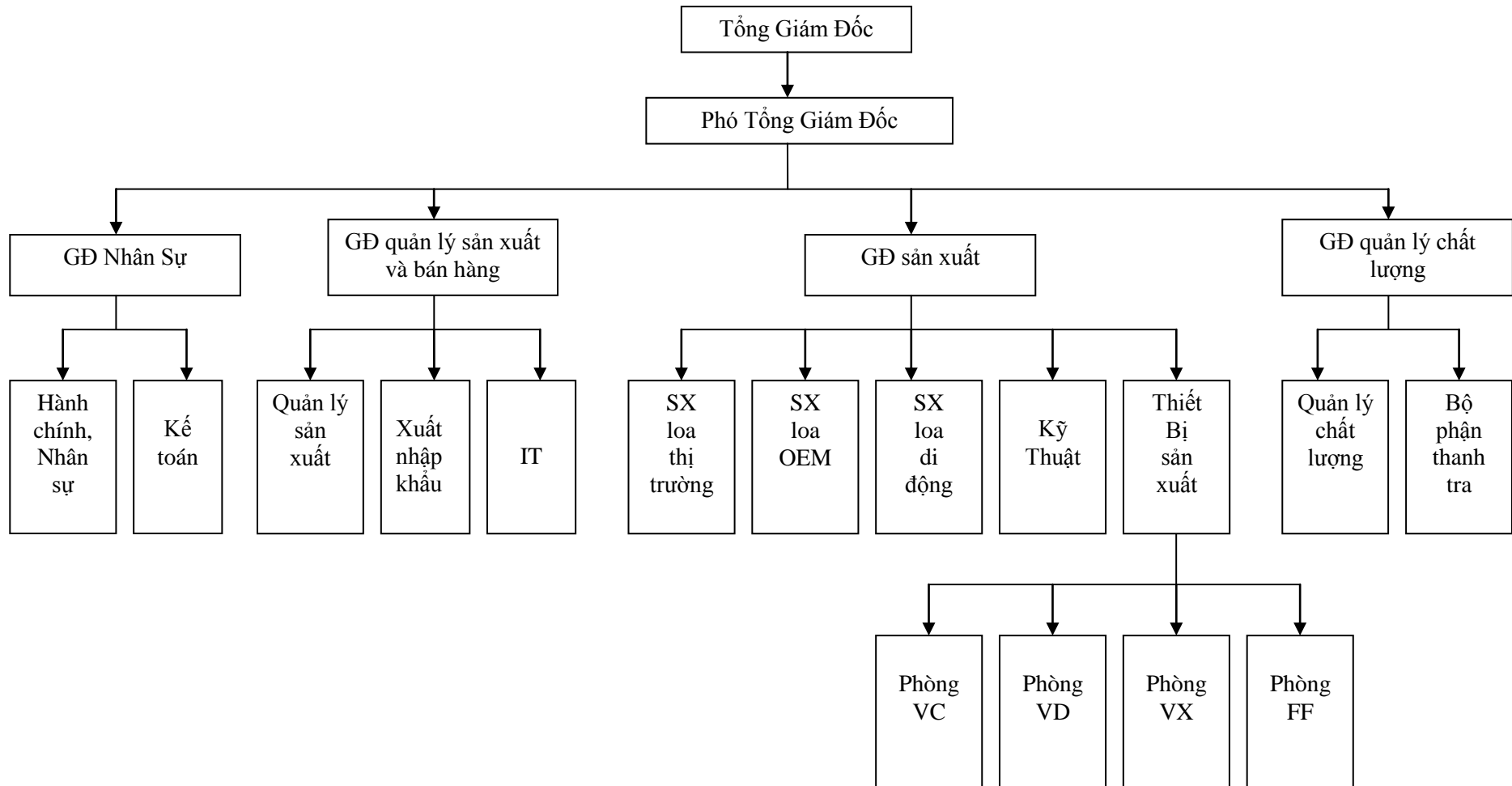
- Thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh các loại sản phẩm loa cho điện thoại di động, hệ thống âm thanh của ô tô và các sản phẩm nghe nhìn khác và trên cơ sở đó phải luôn nâng cao hiệu quả và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- Độc lập trong hoạt động sản xuất kinh doanh và làm tròn nghĩa vụ với ngân sách nhà nước, với người lao động.

- Sử dụng có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn cũng như tài nguyên, đất đai và các nguồn lực khác.

2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Sơ đồ 2.1: Bộ máy quản lý công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam



Tổng Giám Đốc

- Lập chính sách và mục tiêu chất lượng của Công ty.
- Phân công trách nhiệm và nhiệm vụ cho các đơn vị.
- Chịu trách nhiệm quản lý mọi mặt hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp.
- Chỉ đạo Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh, đảm bảo việc làm đời sống cho người lao động.
- Chỉ đạo việc thực hiện các biện pháp khắc phục và Phòng ngừa nhằm bảo đảm theo ISO 9001 luôn luôn được duy trì và không ngừng cải tiến.

❖ Phó Tổng Giám Đốc

- Tham mưu cho TGD trong lĩnh vực xây dựng cơ bản, đầu tư phát triển Công ty.
- Điều hành quản lý Kế hoạch, Xuất nhập khẩu.
- Điều hành quản lý sản xuất.
- Chỉ đạo việc thực hiện các biện pháp khắc phục và Phòng ngừa nhằm bảo đảm theo ISO 9001 luôn luôn được duy trì và không ngừng cải tiến.

❖ Giám đốc Nhân sự

- Lập kế hoạch tuyển dụng, đào tạo, phát triển nguồn nhân lực định kỳ năm, quý, tháng.
- Xây dựng chương trình phát triển nghề nghiệp cho CNV công ty.
- Xây dựng chính sách thăng tiến và thay thế nhân sự.
- Hoạch định nguồn nhân lực nhằm phục vụ tốt cho sản xuất kinh doanh và chiến lược của công ty.
- Xây dựng quy chế lương thưởng, các biện pháp khuyến khích – kích thích người lao động làm việc, thực hiện các chế độ cho người lao động.

-
- Tổ chức thực hiện các công việc hành chính theo chức năng nhiệm vụ và theo yêu cầu của Ban Giám Đốc.
 - Tham mưu cho BGD xây dựng có tính chất chiến lược bộ máy tổ chức hoạt động của công ty, công tác đào tạo tuyển dụng của công ty.

❖ **Giám đốc Quản lý sản xuất và tiêu thụ**

- Tham mưu giúp Ban Giám đốc Công ty hoạch định các phương án sản xuất kinh doanh của toàn Công ty dài hạn, ngắn hạn hoặc trong từng thương vụ kinh doanh cụ thể.
- Cùng với các đơn vị trực thuộc và các phòng chức năng khác của Công ty xây dựng các phương án kinh doanh và tài chính.
- Trực tiếp nghiên cứu thị trường, nguồn hàng, khách hàng trong và ngoài nước để xúc tiến thương mại, trong đó tập trung cho việc tạo nguồn hàng để làm hàng xuất khẩu.
- Trực tiếp quản lý và theo dõi việc sử dụng thương hiệu của Công ty.

❖ **Giám đốc sản xuất**

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc, phó Tổng Giám đốc công tác sản xuất, kỹ thuật, công nghệ, thiết bị, chất lượng sản phẩm.
- Điều hành sản xuất từ nguyên phụ liệu đầu vào để ra sản phẩm hoàn chỉnh theo tiêu chuẩn và kịp tiến độ giao hàng đã ký hợp đồng với KH.
- Phụ trách công tác kỹ thuật, công nghệ, thiết bị sản xuất nhằm đảm bảo cho sản xuất có hiệu quả cao.

❖ **Giám đốc quản lý chất lượng**

- Tổ chức thực hiện các hoạt động kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu đầu vào; sản phẩm trên chuyền và sản phẩm trước khi xuất hàng ra khỏi nhà máy.
- Tổ chức thực hiện các hoạt động đảm bảo chất lượng sản phẩm của Công ty theo các chuẩn mực quy định (tiêu chuẩn của Công ty, tiêu chuẩn của khách hàng, tiêu chuẩn quốc tế có liên quan....

- Quản lý thiết bị, dụng cụ kiểm tra - thử nghiệm trong toàn Công ty.
- Đề ra biện pháp ngăn chặn triệt để những sai sót xảy ra trong quá trình SX.

❖ Phòng Hành chính, Nhân sự

- Nghiên cứu, đề xuất, xây dựng mô hình quản lý, phương án tổ chức của Công ty phù hợp trong từng thời kỳ.
- Thực hiện: Kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng; Kế hoạch tuyển dụng; Xây dựng tiêu chuẩn chức danh, công việc..v.v.
- Công tác văn thư, lưu trữ, ấn loát, thông tin liên lạc, phục vụ hội họp, hội nghị, trật tự trị an, an toàn phòng cháy và chữa cháy. Thư ký các cuộc họp trong nội bộ Công ty do Tổng Giám đốc chủ trì.
- Quản lý Tài sản, phương tiện đi lại trong toàn Công ty theo phân cấp.
- Tiếp khách, báo chí, cơ quan thông tin đại chúng, các tổ chức xã hội, các đơn vị có quan hệ giao dịch đến làm việc với Công ty.
- Thực hiện thủ tục đề nghị các cấp có thẩm quyền cấp Giấy phép đăng ký kinh doanh, Giấy phép hành nghề và các giấy phép hoạt động khác cho Công ty và đơn vị trực thuộc.

❖ Phòng Kế toán

- Xây dựng và thực hiện các kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn.
- Thực hiện việc chi trả tiền lương, các khoản phụ cấp và các chế độ khác cho công nhân viên, thanh toán tiền cho nhà cung cấp.
- Theo dõi việc thực hiện kế hoạch tài chính đã được duyệt. Báo cáo Tổng Giám đốc tình hình sử dụng vốn và đề xuất biện pháp điều chỉnh hợp lý.
- Thường xuyên thu thập, phân loại, xử lý các thông tin về tài chính trong sản xuất kinh doanh, báo cáo kịp thời cho lãnh đạo Công ty tình hình tài chính của Công ty.
- Lập và đánh giá báo cáo tài chính theo quy định của Pháp luật và Điều lệ của Công ty.

❖ Phòng Quản lý sản xuất

- Đảm bảo nguyên vật liệu đầu vào cung cấp đủ cho dây chuyền sản xuất, đảm bảo liên lạc với công ty mẹ để xuất hàng cho khách hàng đúng hạn, đủ số lượng.

❖ Phòng Xuất Nhập Khẩu

- Xây dựng kế hoạch, định hướng sản xuất kinh doanh hàng năm, hàng quý, hàng tháng cũng như theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch để kịp thời để xuất với Ban Tổng Giám đốc Công ty điều chỉnh kế hoạch cho phù hợp với tình hình thực tế.
- Tăng cường công tác tiếp thị, nghiên cứu thị trường để đầu tư đẩy mạnh kinh doanh bao gồm hàng xuất, hàng nhập. Đề xuất Ban Giám đốc Công ty các chủ trương, chính sách phù hợp với tình hình thực tế trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu.
- Theo dõi chặt chẽ và nắm bắt kịp thời tình hình thị trường, giá cả, nhu cầu hàng hóa xuất nhập khẩu để tham mưu cho Ban Giám đốc trong việc đàm phán tiền tới ký kết các hợp đồng kinh tế.
- Nghiên cứu theo dõi các chủ trương chính sách XNK, thuế của Nhà nước ban hành để tổ chức triển khai và thực hiện đúng quy định.
- Chịu trách nhiệm dự thảo, lập các hợp đồng thương mại, điều kiện và hình thức thanh toán. Thực hiện tốt nghiệp vụ thủ tục XNK đúng quy định cũng như theo dõi tình hình thực hiện hợp đồng, thanh lý hợp đồng.
- Thực hiện chế độ báo cáo thống kê theo quy định của Nhà nước và theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc Công ty, xây dựng các kênh thông tin về thương mại, đồng thời quản lý các thông tin liên quan đến hoạt động kinh doanh của Công ty thông qua các hệ thống thông tin.
- Thực hiện cung cấp chứng từ XNK, hóa đơn xuất nhập hàng hóa, đồng thời quản lý chặt chẽ hàng hóa và hệ thống kho hàng của Công ty.

- Thực hiện chức năng quản lý thương hiệu của Công ty. Theo dõi và báo cáo cho Ban Giám đốc về công tác xúc tiến thương mại, quảng bá thương hiệu. Đăng ký nhãn hiệu hàng hoá trong nước và các nước, vùng lãnh thổ mà Công ty có khả năng xuất khẩu.

❖ Phòng IT

- Quản lý hệ thống mạng của công ty, sửa chữa các máy trong công ty khi có sự cố, kết nối với máy chủ bên Nhật.

❖ Xưởng sản xuất loa thị trường

- Sản xuất các mã loa ô tô thị trường theo đơn đặt hàng có sẵn.

❖ Xưởng sản xuất loa OEM (Original Equipment Manufacturer)

- Sản xuất các mã loa ô tô OEM theo đơn đặt hàng có sẵn.

❖ Xưởng sản xuất loa di động

- Sản xuất các mã loa cho điện thoại

❖ Phòng kỹ thuật

- Nghiên cứu, làm thử các mẫu loa mới khi khách hàng yêu cầu, sửa chữa máy móc khi có sự cố.

❖ Phòng Thiết bị sản xuất

- Từ các nguyên liệu đầu vào, sản xuất các linh kiện để tiếp tục sản xuất ra các loại loa.

- **Phòng VC:** Cung cấp cuộn dây đồng
- **Phòng VD:** Cung cấp màng loa di động
- **Phòng VX:** Cung cấp màng loa ô tô
- **Phòng FF:** Cung cấp khung loa

❖ Phòng Quản lý chất lượng

-
- Kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu đầu vào trước khi mang ra chuyên để sản xuất, kiểm tra chất lượng thành phẩm trước khi xuất cho khách hàng.

❖ **Bộ phận Thanh tra**

- Kiểm tra, giám sát từng khâu trong quá trình sản xuất
- Phát hiện sai sót trong quá trình sản xuất để kịp thời sửa chữa.

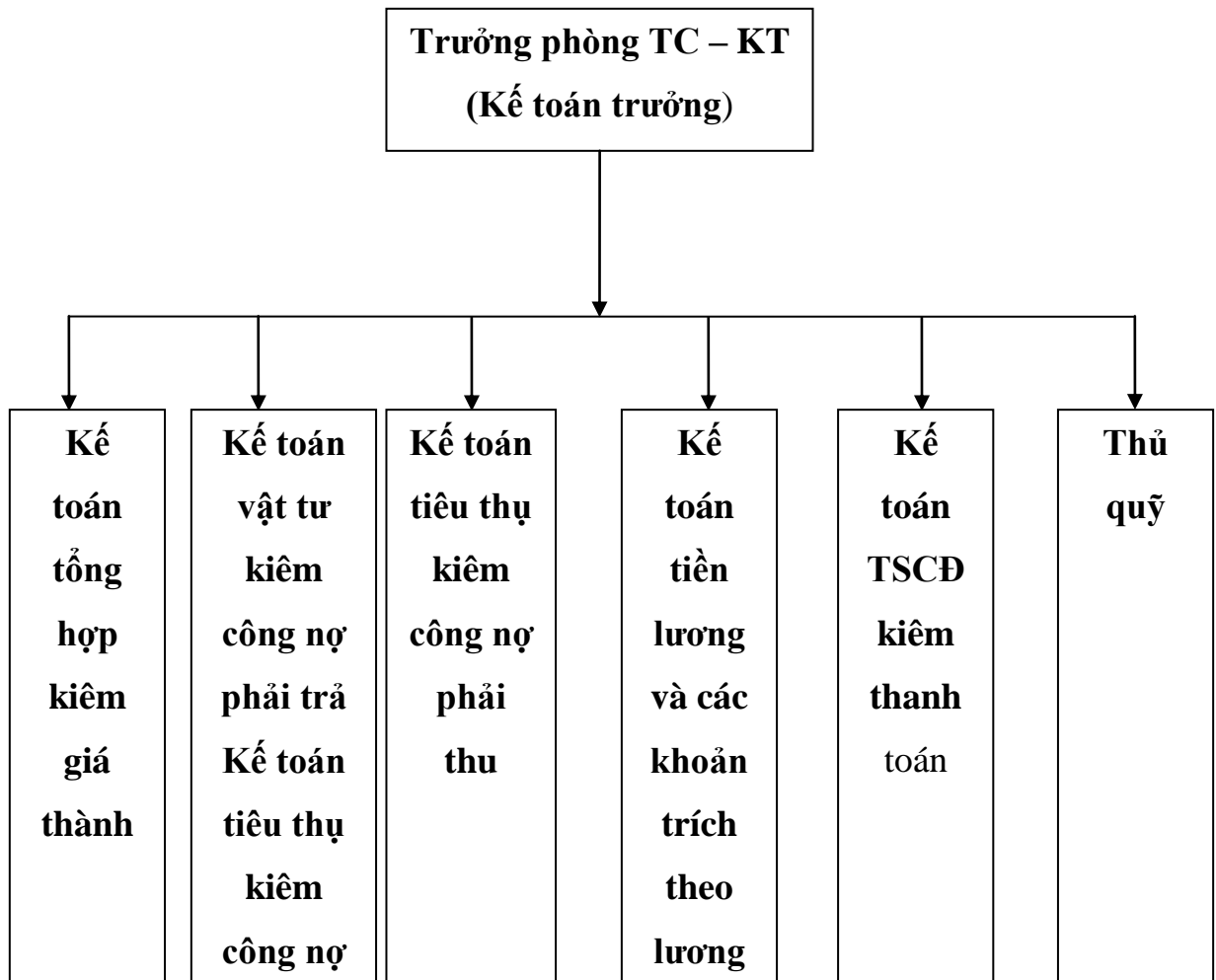
2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Để đáp ứng đầy đủ yêu cầu quản lý, kinh doanh và đảm bảo phản ánh chính xác, kịp thời các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh, Công ty đã áp dụng hình thức tổ chức công tác kế toán tập trung.

Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty.



- Trưởng phòng Tài chính – Kế toán (Kế toán trưởng): Là người chịu trách nhiệm quản lý chung, có nhiệm vụ đơn đốc kiểm tra, giám sát thực hiện công việc kế toán, tình hình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, vốn, tài sản của Công ty, giúp Tổng giám đốc quản lý công tác Kế toán – Tài chính của Công ty.

- Kế toán tổng hợp kiêm kế toán giá thành: Tập hợp các chi phí sản xuất kinh doanh phát sinh trong kỳ và tính giá thành sản phẩm hoàn thành, lập Báo cáo chi phí sản xuất. Đồng thời hàng tháng, tổng hợp các số liệu của kế toán chi tiết lên bảng cân đối tài khoản, sổ tổng hợp và các báo cáo tài chính liên quan khác.

- Kế toán vật tư kiêm công nợ phải trả: Theo dõi tình hình nhập – xuất – tồn kho vật tư, lập báo cáo hàng tháng, quý, năm về tình hình thu mua, sử dụng vật tư và theo dõi công nợ phải trả cho người cung cấp.

- Kế toán tiêu thụ kiêm công nợ phải thu: Theo dõi công tác tiêu thụ sản phẩm, lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Đồng thời theo dõi công nợ phải thu của khách hàng.

- Kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương: Theo dõi, hạch toán tiền lương và các khoản trích theo lương của cán bộ, công nhân viên trong Công ty, lập báo cáo thực hiện tiền lương.

- Kế toán TSCĐ kiêm kế toán thanh toán: Theo dõi tình hình tăng, giảm TSCĐ, tình hình sử dụng, sửa chữa TSCĐ và tính khấu hao TSCĐ theo chế độ hiện hành. Đồng thời, thực hiện các khoản thanh toán trong nội bộ Công ty và khách hàng.

- Thủ quỹ: Trực tiếp thu, chi tiền mặt, ngân phiếu và quản lý kết bạc.

2.1.4.2. Hình thức kế toán, chính sách và phương pháp kế toán áp dụng tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

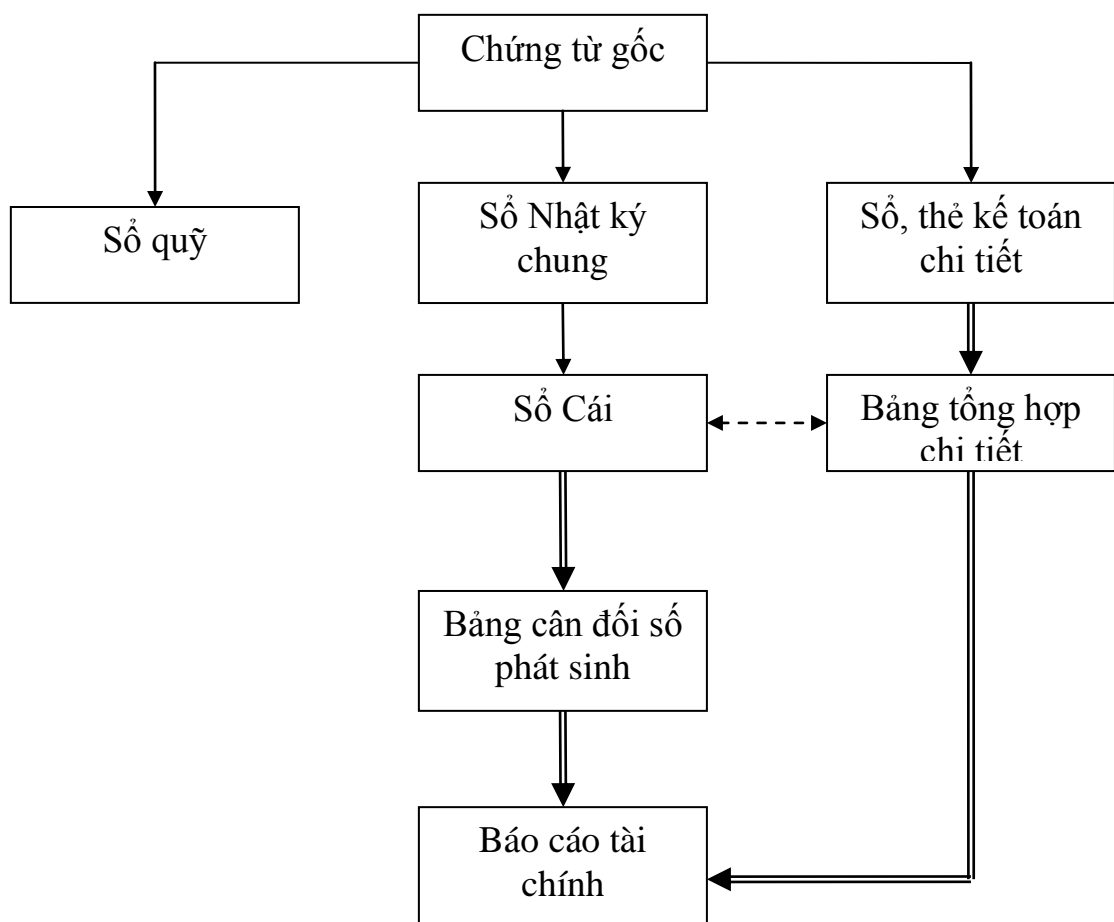
Công ty hiện nay đang áp dụng chế độ kế toán theo Quyết định 15/2006/QĐ-BTC ngày 20-03-2006 của Bộ Tài chính.

- Niên độ kế toán bắt đầu từ ngày 01/01 của năm, kết thúc ngày 31/12 của năm.
- Kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.
- Phương pháp tính giá hàng xuất kho: theo phương pháp nhập trước – xuất trước.
- Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: khấu hao theo phương pháp đường thẳng.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: sử dụng Đồng Việt Nam để ghi chép và lập các báo cáo tài chính của Công ty. Các đồng tiền

khác phát sinh phải được quy đổi ra Đồng Việt Nam theo tỷ giá do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ kinh tế. Tỷ giá ngoại tệ xuất theo phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập.

- Hình thức kế toán: doanh nghiệp áp dụng hình thức kế toán máy theo hình thức nhật ký chung.

Sơ đồ 2.3: Quy trình hạch toán kế toán máy tại công ty TNHH Tohoku pioneer Việt Nam.



Trình tự ghi sổ:

Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ được dùng làm căn cứ ghi sổ trước hết ghi nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ Nhật kí chung, sau đó căn cứ trên số liệu trên sổ Nhật kí chung để ghi vào các sổ cái theo tài khoản kế toán phù hợp. Nếu nghiệp vụ kinh tế phát sinh có liên quan đến các đối tượng cần theo dõi chi tiết thì chứng từ gốc sau khi được dùng làm căn cứ ghi sổ nhật kí chung sẽ được dùng để ghi vào các sổ, thẻ kế toán có liên quan.

Cuối tháng, quý, năm cộng số liệu trên sổ cái lập bảng cân đối phát sinh. Từ sổ chi tiết lập bảng tổng hợp chi để đối chiếu với sổ cái. Căn cứ ghi vào bảng cân đối tài khoản và bảng tổng hợp, kế toán lập nên báo cáo tài chính.

2.2. Thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tohoku pioneer Việt Nam.**2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.**

Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam chuyên bán các loại loa cho điện thoại di động, hệ thống âm thanh của ô tô và các sản phẩm nghe nhìn khác. Với hình thức tiêu thụ là bán hàng trực tiếp.

❖ Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, Giấy báo Có...
- Các chứng từ liên quan khác.

❖ Tài khoản sử dụng:

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

✓ Các TK cấp 2:

+ TK 5111 : Doanh thu bán hàng hóa

+ TK 5112 : Doanh thu bán các thành phẩm

+ TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ

❖ Hình thức thanh toán :

- Chưa thanh toán.
- Tiền mặt.
- Chuyển khoản.

❖ Phương pháp hạch toán:

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 các chứng từ gốc có liên quan: Phiếu thu nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt, giấy báo có của ngân hàng nếu khách hàng thanh toán bằng tiền gửi(chuyển khoản), chứng từ kế toán khác nếu khách hàng trả tiền sau. Từ các chứng từ gốc trên kế toán tập hợp vào nhật kí chung, sổ cái các tài khoản có liên quan, cuối tháng từ sổ cái TK 511,632... sẽ là căn cứ để lập bảng cân đối phát sinh và các báo cáo tài chính.

Ví dụ 1: Ngày 12/12 công ty đã xuất bán 15.000 loa di động cho công ty LG Việt Nam, bán với giá chưa thuế là 55.000đ/cái, thuế suất VAT 10%, chưa thu tiền.

Biểu số 01: Hóa đơn giá trị gia tăng số 67590

HÓA ĐƠN (GTGT)					
Liên 3(nội bộ)			Mẫu số: 01 GTKT - 3LL		
			ý hiệu: BR/2010B		
Ngày 12 tháng 12 năm 2111			67590		
Đơn vị khách hàng: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam					
Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng					
Mã số thuế : 0200600678					
Tên khách hàng: Công ty LG Việt Nam					
Địa chỉ : 249 Hoàng Quốc Việt – Cầu Giấy – Hà Nội					
Hình thức thanh toán:.....			Mã số thuế:		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x2
	Loa di động	Chiếc	15.000	55.000	825.000.000
Thuế GTGT: 10%		Cộng tiền hàng:		825.000.000	
		Tiền thuế GTGT:		82.500.000	
toán		Tổng cộng tiền thanh		907.500.000	
Số tiền bằng chữ: Chín trăm linh bảy triệu năm trăm nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng (ký, ghi rõ họ tên)		Kế toán trưởng (ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Biểu số 02:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Quý IV/2011

Tài khoản: 131

Tên khách hàng: Công ty LG Việt Nam

Chứng từ		Diễn giải	TKĐ Ư	Số phát sinh		Số dư	
SH	NT			Nợ	Có	Nợ	Có
		Số dư đầu				235.000.000	
		Số phát sinh					
						
HD 67590	12/12	Bán 1500 loa di động cho công ty LG Việt Nam	511	825.000.000		1.060.000.000	
			3331	82.500.000		1.142.500.000	
						
		Cộng phát sinh		5.698.000.000	3.798.000.000		
		Dư cuối kì				2.135.000.000	

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 03:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV – Năm 2011

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
					
12/12	PX56		Bán loa di động cho công ty LG Việt Nam	632	780.000.000	
				155		780.000.000
	HD67509			131	907.500.000	
				511		825.000.000
				3331		82.500.000
13/12	PC143		Chi phí tiếp khách	642	2.500.000	
				133	250.000	
				111		2.750.000
14/12	PX57		Bán loa ô tô cho công ty Việt San	632	1.900.000.000	
				155		1.900.000.000
	HD67511			112	2.420.000.000	
				511		2.200.000.000
				3331		220.000.000
15/12	PC144		TT tiền điện thoại T11/2011	642	3.250.000	
				133	325.000	
				111		3.375.000
					
			Cộng phát sinh		188.234.500.000	188.234.500.000

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 04:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng**

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 511

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

Đơn vị: Đồng

	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kì			
			Phát sinh trong kì			
					
12/12	67509	12/12	Bán loa di động cho công ty LG Việt Nam	131		825.000.000
14/12	67511	14/12	Bán loa ô tô cho công ty Việt San	112		2.200.000.000
					
31/12	PKT87	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng	911	247.401.818.735	
			Cộng phát sinh		247.401.818.735	247.401.818.735
			Dư cuối kì			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 05:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 111

Tên TK: Tiền mặt

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		130.000.000	
			Phát sinh trong kỳ			
					
13/12	PC143	13/12	Chi phí tiếp khách	642		2.750.000
15/12	PC144	15/12	TT tiền điện thoại T11/2011	642		3.250.000
				133		325.000
19/12	PC145	19/12	Chi phí xăng xe	642		42.300.000
				133		4.230.000
25/12	PT143	25/12	Rút tiền gửi nhập quỹ	112	200.000.000	
					
			Cộng phát sinh		4.236.000.000	3.986.000.000
			Dư cuối kỳ		380.000.000	

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 06:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 131

Tên TK: Phải thu khách hàng

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		1.241.000.000	
			Phát sinh trong kỳ			
					
12/12	67509	12/12	Bán loa di động cho công ty LG Việt Nam	511	825.000.000	
				3331	82.500.000	
16/12	67512	16/12	Bán loa ô tô cho công ty Trường Hải auto	511	896.000.000	
				3331	89.600.000	
20/12	PT142	20/12	Công ty TNHH ô tô Chiến Thắng chuyển trả tiền hàng	112		564.000.000
					
			Cộng phát sinh		258.345.000.000	254.367.000.000
			Dư cuối kỳ		5.219.000.000	

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

2.3 Kế toán giá vốn.

2.3.1 Phương pháp tính giá vốn

Công ty tính giá vốn hàng xuất kho theo phương pháp nhập trước - xuất trước.

Ví dụ: Ngày 12/12/2011 công ty bán 15.000 loa di động cho công ty LG Việt Nam.

Biết: - Số dư đầu kì là 35.000 loa di động với đơn giá là 52.000đ/chiếc

- 8/12/2011 nhập kho 45.000 loa di động với đơn giá là 51.500đ/chiếc
- 12/12/2011 xuất kho 15.000 loa di động bán cho công ty LG Việt Nam.

Vậy giá trị xuất kho hàng bán theo phương pháp nhập trước - xuất trước của loa di động là: $15.000 \times 52.000 = 780.000.000$ đồng.

2.3.2 Chứng từ sử dụng

- Hoá đơn GTGT (Mẫu số 01 GTGT- 3LL)
- Phiếu xuất kho (Mẫu số 020 - VT)
- Phiếu thu (Mẫu số 01- TT)

2.3.3 Tài khoản sử dụng

TK 632: Giá vốn hàng bán

Biểu số 07:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Mẫu số: 01- VT

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng
BTC

(Ban hành kèm theo QĐ số 15/2006/QĐ-

ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 12 tháng 12 năm 2011

Số: 56

Nợ: TK 632

Có: TK 155

Họ tên người giao: Nguyễn Văn Thắng

Xuất tại kho: Số 01

Địa điểm: Khu công nghiệp Nomura - HP

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách sản phẩm, hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Theo chứng từ	Thực xuất		
	Loa di động	C100	Chiếc	15.000	15.000	52.000	780.000.000
	Cộng	x	x				780.000.000

Tổng tiền(Bằng chữ): Bảy trăm tám mươi triệu đồng chẵn

Người lập phiếu

Người giao

Thủ kho

Kế toán trưởng

(Kí, họ tên)

(Kí, họ tên)

(Kí, họ tên)

(Kí, họ tên)

Biểu số 08:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV – Năm 2011

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
					
12/12	PX56		Bán loa di động cho công ty LG Việt Nam	632	780.000.000	
				155		780.000.000
	HD67509			131	907.500.000	
				511		82.500.000
				3331		8.250.000
13/12	PC143		Chi phí tiếp khách	642	2.500.000	
				133	250.000	
				111		2.750.000
14/12	PX57		Bán Loa ô tô cho công ty Việt San	632	1.900.000.000	
				155		1.900.000.000
	HD67511			112	2.420.000.000	
				511		2.200.000.000
				3331		220.000.000
15/12	PC144		TT tiền điện thoại T11/2011	642	3.250.000	
				133	325.000	
				111		3.375.000
					
			Cộng phát sinh		188.234.500.000	188.234.500.000

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 09:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng**

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 632

Tên TK: Giá vốn hàng bán

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kỳ			
					
12/12	PX56	12/12	Giá vốn của 15.000 chiếc loa di động bán cho công ty LG Việt Nam	155	780.000.000	
					
31/12	PKT88	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911		216.479.249.626
			Cộng phát sinh		216.479.249.626	216.479.249.626
			Dư cuối kỳ			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

2.4 Kế toán chi phí bán hàng.

2.4.1 Chứng từ sử dụng

- Phiếu chi
- Giấy báo Nợ
- Bảng tính và phân bổ khấu hao...
- Các chứng từ khác có liên quan.

2.4.2 Tài khoản sử dụng

❖ Sử dụng tài khoản 641

Ví dụ: Ngày 6/12/2011 Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam thanh toán tiền cước vận chuyển cho công ty TNHH XDVT & TM Bảo Huy theo hoá đơn GTGT với số tiền là 1.900.000 VND(Chưa thuế GTGT 10%). Công ty thanh toán bằng tiền mặt.

Căn cứ vào hoá đơn GTGT kê toán ghi vào phiếu chi), ghi sổ nhật kí chung. Từ sổ nhật kí chung vào sổ cái TK 641.

Biểu số 10:

HÓA ĐƠN (GTGT)					
Liên 2(Khách hàng)			Mẫu số: 01 GTKT - 3LL		
Ngày 06 tháng 12 năm 2111			Ký hiệu: BR/2010B		
			17212		
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH XDVT & TM Bảo Huy					
Địa chỉ: Số 48 Hùng Vương, Hồng Bàng, Hải Phòng					
Mã số thuế : 0101149642					
Tên khách hàng: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam					
Địa chỉ : Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng					
Hình thức thanh toán: TM/CK			Mã số thuế: 0200600678		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x2
	Cước vận chuyển				1.900.000
Thuế GTGT: 10%		Cộng tiền hàng:			1.900.000
		Tiền thuế GTGT:			190.000
toán		Tổng cộng tiền thanh			2.090.000
Số tiền bằng chữ: Hai triệu không trăm chín mươi nghìn đồng.					
Người mua hàng (ký, ghi rõ họ tên)		Kế toán trưởng (ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Biểu số 11:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Mẫu số: 02- TT

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng

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

PHIẾU CHI

Quyển số:....

Ngày 6 tháng 12 năm 2011

Số: 138

Nợ TK 641: 1.900.000

Nợ TK 133: 190.000

Có TK 111: 2.090.000

Họ tên người nhận tiền: Công ty TNHH XDVT & TM Bảo Huy

Địa chỉ: Số 48, Hùng Vương, Hồng Bàng, Hải Phòng

Lý do chi: Thanh toán tiền cước vận chuyển

Số tiền: **2.090.000**

Bằng chữ: **Hai triệu không trăm chín mươi nghìn đồng**

Kèm theo: Chứng từ gốc

Ngày 06 tháng 12 năm 2011

Giám đốc
(Kí, họ tên)

Người nhận
(Kí, họ tên)

Người lập
(Kí, họ tên)

Kế toán trưởng
(Kí, họ tên)

Biểu số 12:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng**

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV – Năm 2011

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
					
06/12	PC138	06/12	Trả tiền cước vận chuyển cho công ty TNHH Bảo Huy	641	1.900.000	
				133	190.000	
				111		2.090.000
07/12	PC139	7/12	Thuê xe chở hàng	641	1000.000	
				133	100.000	
				111		1.100.000
15/12	PC140	15/12	Trả tiền cước vận chuyển	641	3.250.000	
				133	325.000	
				111		3.575.000
					
			Cộng phát sinh		188.234.500.000	188.234.500.000

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 13:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng**

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 641

Tên TK: Chi phí bán hàng

Đơn vị: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kì			
			Phát sinh trong kì			
					
6/12	PC138	6/12	Trả tiền cước vận chuyển cho công ty TNHH Bảo Huy	111	1.900.000	
7/12	PC139	7/12	Thuê xe chở hàng	111	1.000.000	
15/12	PC141	15/12	Trả tiền cước vận chuyển		3.250.000	
					
31/12	PKT89	31/12	Kết chuyển	911		14.580.556.618
			Cộng phát sinh		14.580.556.618	14.580.556.618
			Dư cuối kì			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

2.5 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

2.5.1 Chứng từ sử dụng

- Phiếu chi, giấy đề nghị thanh toán
- Bảng thanh toán, phân bổ lương
- Hoá đơn GTGT...

2.5.2 Tài khoản sử dụng

➤ TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

✓ Các TK cấp 2:

- + TK6421 - Chi phí nhân viên quản lý
- + TK 6423 - Chi phí đồ dùng, văn phòng phẩm
- + TK 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ
- + TK 6425 - Thuế, phí và lệ phí
- + TK 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài
- + TK 6428 - Chi phí bằng tiền khác
- + TK 6429 - Chi phí ăn ca

❖ **Ví dụ :** Ngày 11/10/2011 Công ty Chi tiếp khách ngân hàng Techcombank số tiền là 1.100.000 đồng (VAT 10%).

Biểu số 14:

HÓA ĐƠN (GTGT)					
Liên 2(Khách hàng)			Mẫu số: 01 GTKT - 3LL		
			Ký hiệu: BR/2010B		
Ngày 06 tháng 12 năm 2011			17212		
Đơn vị bán hàng: Khách sạn Nam Cường					
Địa chỉ: Lạch Tray, Hải Phòng					
Mã số thuế : 0102561942					
Tên khách hàng: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam					
Địa chỉ : Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng					
Hình thức thanh toán: TM/CK			Mã số thuế: 0200600678		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x2
	Tiếp khách				1.000.000
Thuế GTGT : 10%		Cộng tiền hàng:			1.000.000
		Tiền thuế GTGT:			100.000
		Tổng cộng tiền thanh toán:			1.100.000
Số tiền bằng chữ: Một triệu một trăm nghìn đồng					
Người mua hàng (ký, ghi rõ họ tên)		Kế toán trưởng (ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)	

Biểu số 15:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Mẫu số: 02- TT

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng (Ban hành kèm theo QĐ số 15/2006/QĐ- BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 10 tháng 12 năm 2011

Số hiệu: 140

Nợ TK 642: 1.000.000

Nợ TK 133: 100.000

Có TK 111: 1.100.000

Họ tên người nhận tiền: Khách sạn Nam Cường

Địa chỉ: Lạch Tray, Hải Phòng

Lý do chi: Thanh toán chi phí tiếp khách

Số tiền: **1.100.000**

Bằng chữ: **Một triệu một trăm nghìn đồng**

Kèm theo: Chứng từ gốc

Ngày 06 tháng 12 năm 2011

Giám đốc
(Kí, họ tên)

Người nhận
(Kí, họ tên)

Người lập
(Kí, họ tên)

Kế toán trưởng
(Kí, họ tên)

Biểu số 16:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV – Năm 2011

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
					
10/12	HĐ 000453	10/12	Chi phí tiếp khách	642	1.000.000	
				133	100.000	
				111		1.100.000
12/12	PC139		Thanh toán tiền chuyển phát nhanh	642	1.500.000	
				133	150.000	
				111		1.650.000
15/12	HĐ 0024531	15/12	Thanh toán cước điện thoại tháng 11	642	3.000.000	
				133	300.000	
				111		3.300.000
					
			Cộng phát sinh		188.234.500.000	188.234.500.000

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 17:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 642

Tên TK: Chi phí quản lý

Đơn vị: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kỳ			
					
10/12	HĐ 000453	10/12	Chi phí tiếp khách	111	1.000.000	
12/12	PC139		Thanh toán tiền chuyển phát nhanh	111	1.500.000	
15/12	HĐ 0024531	15/12	Thanh toán cước điện thoại tháng 11		3.000.000	
					
31/12	PKT90	31/12	Kết chuyển	911		4.433.173.243
			Cộng phát sinh		4.433.173.243	4.433.173.243
			Dư cuối kỳ			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

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

* Chứng từ sử dụng

- Sổ phụ và giấy báo có của ngân hàng
- Các chứng từ khác có liên quan

* Tài khoản sử dụng

TK 515- Doanh thu hoạt động tài chính

TK 635- Chi phí tài chính

* Phương pháp hạch toán

Khi phát sinh doanh thu tài chính các số liệu được kế toán cập nhật vào sổ nhật kí chung, sổ chi tiết TK 515, 635 cuối kì dựa trên sổ nhật kí chung lập sổ cái TK515, 635.

* Ví dụ:

- Ngày 25/12/2011 Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam nhận được giấy báo có của ngân hàng về khoản tiền lãi tiền gửi tháng 12/2011 với số tiền là 135.489.000 đồng.
- Ngày 31/12 Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam nhận được thông báo chi phí lãi vay tháng 12/2011 của ngân hàng Techcombank là 357.462.000 đồng.

Biểu số 18:

Techcombank

Branch: Lạch Tray, Hải Phòng

GIẤY BÁO CÓ

Ngày 25 tháng 12 năm 2011

Kính gửi: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Hôm nay, chúng tôi xin báo đã ghi có tài khoản của quý khách hàng với nội dung sau:

Số tài khoản ghi có: 00097040689

Số tiền bằng số: 135.489.000 đồng

Số tiền bằng chữ: Một trăm ba mươi năm triệu bốn trăm tám mươi chín nghìn đồng

Nội dung: ## Lãi nhập vốn##

Biểu số 19:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Quý IV – Năm 2011

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
					
10/12	HĐ 000453	10/12	Chi phí tiếp khách	642	1.000.000	
				133	100.000	
				111		1.100.000
12/12	PC139		Thanh toán tiền chuyên phát nhanh	642	1.500.000	
				133	150.000	
				111		1.650.000
15/12	HĐ 0024531	15/12	Thanh toán cước điện thoại tháng 11	642	3.000.000	
				133	300.000	
				111		3.300.000
25/12	GBC087	25/12	Lãi nhập gốc	112	135.489.000	
				515		135.489.000
31/12	GB0087	31/12	Chi phí lãi vay	635	357.462.000	
				112		357.462.000
					
			Cộng phát sinh		188.234.500.000	188.234.500.000

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 20:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 515

Tên TK: Doanh thu hoạt động tài chính

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kì			
			Phát sinh trong kì			
					
25/12	GBC087	25/12	Lãi nhập gốc	112		135.489.000
					
31/12	PKT91	31/12	Kết chuyển	911	1.550.587.900	
			Cộng phát sinh		1.550.587.900	1.550.587.900
			Dư cuối kì			

Kế toán trưởng

(Đã kí)

Giám đốc

(Đã kí)

Biểu số 21:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng**

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 635

Tên TK: Chi phí tài chính

Đơn vị: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kỳ			
					
31/12	GB0087	31/12	Chi phí lãi vay	112	357.462.000	
					
31/12	PKT92	31/12	Kết chuyển	911		1.774.884.843
			Cộng phát sinh		1.774.884.843	1.774.884.843
			Dư cuối kỳ			

Kế toán trưởng

(Đã kí)

Giám đốc

(Đã kí)

2.7 Kế toán các khoản thu nhập khác và chi phí khác.

* Tài khoản sử dụng

Tài khoản 711: Thu nhập khác

Tài khoản 811: Chi phí khác

* Ví dụ:

Trong kì phát sinh hoạt động nhượng bán một dây chuyền sản xuất cũ, chi phí nhượng bán là: 15.334.000 đồng(chưa bao gồm 10% VAT), thu nhập từ hoạt động nhượng bán là 56.883.000 đồng.

Căn cứ vào hợp đồng mua bán kế toán viết hoá đơn thanh lý tài sản, từ hoá đơn đó kế toán phản ánh vào vào cá sổ sách liên quan như: Sổ nhật kí chung, sổ cái TK 711, sổ cái TK 811.

Biểu số 22:

HÓA ĐƠN (GTGT)					
Liên 2(Khách hàng)			Mẫu số: 01 GTKT - 3LL		
			Ký hiệu: AA/2004T		
Ngày 22 tháng 12 năm 2011			0004907		
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam					
Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng					
Mã số thuế : 0200600678					
Tên khách hàng: Công ty TNHH Hải Nam					
Địa chỉ : 873 Tôn Đức Thắng, Hải Phòng					
Hình thức thanh toán: TM/CK			Mã số thuế: 0101546178		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1 x2
	Thanh lý máy hàn	Chiếc	1		56.883.000
Thuế GTGT: 10%		Cộng tiền hàng:			56.883.000
		Tiền thuế GTGT:			5.688.300
		Tổng cộng tiền thanh toán :			62.571.300
Số tiền bằng chữ: Sáu mươi hai triệu năm trăm bảy mươi một nghìn ba trăm đồng					
Người mua hàng (ký, ghi rõ họ tên)		Kế toán trưởng (ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (ký, đóng dấu, ký ghi rõ họ tên)	

Biểu số 23:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 93

Ngày 22 tháng 12 năm 2011

STT	Nội dung	TK nợ	TK có	
1	Doanh thu từ thanh lý tài sản	131	711	56.883.000
		131	3331	5.688.300
	Tổng			62.571.300

Bằng chữ: Sáu mươi hai triệu năm trăm bảy mươi một nghìn ba trăm đồng

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 24:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 94

Ngày 22 tháng 12 năm 2011

STT	Nội dung	TK nợ	TK có	
1	Chi phí thanh lý tài sản cố định	811	111	15.334.000
		133	111	1.533.400
	Tổng			16.867.400

Bằng chữ: Mười sáu triệu tám trăm sáu mươi bảy nghìn bốn trăm đồng.

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 25:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng**

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 711

Tên TK: Doanh thu khác

Đơn vị: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kì			
			Phát sinh trong kì			
					
22/12	HD 0026571	22/12	Doanh thu thanh lý tài sản	131	56.883.000	
					
31/12	PKT95	31/12	Kết chuyển	911		2.927.678.250
			Cộng phát sinh		2.927.678.250	2.927.678.250
			Dư cuối kì			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

Biểu số 26:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng**

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 811

Tên TK: Chi phí khác

Đơn vị: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kỳ			
					
22/12	PC145	22/12	Chi phí thanh lý tài sản	111	15.334.000	
					
31/12	PKT96	31/12	Kết chuyển	911		34.009.488
			Cộng phát sinh		34.009.488	34.009.488
			Dư cuối kỳ			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

2.8 Kế toán xác định kết quả kinh doanh.

Việc xác định kết quả tiêu thụ tại công ty được tiến hành ba tháng một lần(theo quý), dựa trên số liệu này kế toán tổng hợp số liệu để lên Báo cáo kết quả kinh doanh năm của công ty.

* Tài khoản sử dụng

TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

TK 421: Lợi nhuận chưa phân phối

Kế toán Căn cứ vào số liệu đã được tổng hợp ở các sổ để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ bằng bút toán kết chuyển sau:

Kết chuyển doanh thu thuần

Nợ TK 511 : 247.401.818.735

Có TK 911: 247.401.818.735

Kết chuyển giá vốn hàng bán

Nợ TK 911: 216.479.249.626

Có TK 632: 216.479.249.626

Kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý, chi phí tài chính, chi phi khác

Nợ TK 911: 20.822.624.192

Có TK 641: 14.580.556.618

Có TK 642: 4.433.173.243

Có TK 635: 1.774.884.843

Có TK 811: 34.009.488

Kết chuyển doanh thu tài chính, doanh thu khác

Nợ TK 911: 4.478.266.150

Có TK 515: 1.550.587.900

Có TK 711: 2.927.678.250

Kết quả kinh doanh = Doanh thu – Chi phí

$$= (247.401.818.735 + 4.478.266.150) - (216.479.249.626 + 20.822.624.192) = 14.578.211.067$$

Đồng thời kế toán xác định chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp do hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại:

Nợ 911: 3.653.555.847

Có 821: 3.653.555.847

Lợi nhuận sau thuế chưa được phân phối = Lợi nhuận trước thuế - thuế TNDN hiện hành(thuế TNDN hoãn lại nếu có).

$$\rightarrow \text{Lợi nhuận sau thuế của công ty} = 14.578.211.067 - 3.653.555.847 = 10.925.655.220$$

Căn cứ vào kết quả tính toán kế toán ghi sổ:

Nợ 911: 10.925.655.220

Có 421: 10.925.655.220

Sau đó kế toán vào sổ theo trình tự từ phiếu kế toán đến các sổ cái có liên quan như: sổ cái 911, sổ cái 421...

Biểu số 27:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng**

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 95

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

STT	Nội dung	TK nợ	TK có	
1	Kết chuyển doanh thu	5113	911	247.401.818.735
		515	911	1.550.587.900
2	Kết chuyển thu nhập khác	711	911	2.927.678.250
	Tổng			251.880.084.885

Bằng chữ: Hai trăm năm mươi một tỷ tám trăm tám mươi triệu không trăm tám mươi tư nghìn tám trăm tám mươi lăm đồng.

Kế toán trưởng

(Đã kí)

Giám đốc

(Đã kí)

Biểu số 28:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Số: 96

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

STT	Nội dung	TK nợ	TK có	
1	Kết chuyển giá vốn	911	632	216.479.249.626
2	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	641	14.580.556.618
3	Kết chuyển chi phí quản lý	911	642	4.433.173.243
4	Kết chuyển chi phí tài chính	911	635	1.774.884.843
5	Kết chuyển chi phí khác	911	811	34.009.488
6	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911	821	3.653.555.847
7	Kết chuyển lợi nhuận sau thuế TNDN	911	421	10.925.655.220
	Tổng			251.881.084.885

Bằng chữ: Hai trăm năm mươi một tỷ tám trăm tám mươi một triệu không trăm tám tư nghìn tám trăm tám mươi lăm đồng.

Kế toán trưởng

(Đã kí)

Giám đốc

(Đã kí)

Biểu số 29:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura - Hải Phòng

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 911

Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh

Đơn vị: Đồng

NT ghi số	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền		
	SH	NT			Nợ	Có	
			Số dư đầu kì				
			Phát sinh trong kì				
						
31/12	PKT 95	31/12	Kết chuyển doanh thu	511		247.401.818.735	
				515		1.550.587.900	
				711		2.927.678.250	
			Kết chuyển giá vốn	632	216.479.249.626		
				Kết chuyển chi phí	641	14.580.556.618	
					642	4.433.173.243	
					635	1.774.884.843	
					811	34.009.488	
Kết chuyển chi phí thuế TNDN	821	3.653.555.847					
31/12	PKT 96	31/12	Kết chuyển lợi nhuận	421	10.925.655.220		
			Cộng phát sinh		251.890.084.885	251.890.084.885	
			Dư cuối kì				

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

PHẦN III

MỘT SỐ Ý KIẾN HOÀN THIỆN DOANH THU VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI

CÔNG TY TNHH TOHOKU PIONEER VIỆT NAM

3.1: Đánh giá thực trạng công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Kể từ khi thành lập Công ty đã trưởng thành và lớn mạnh không ngừng về mọi mặt trong quản lý sản xuất nói chung cũng như trong công tác kế toán nói riêng. Cùng với sự nỗ lực phấn đấu của toàn thể nhân viên trong công ty, tập thể phòng kế toán không ngừng trau dồi nâng cao trình độ nghiệp vụ của mình trở thành công cụ đắc lực trong công tác hạch toán của Công ty.

Trong nền kinh tế thị trường đầy thử thách buộc công ty phải tự mình kinh doanh có lãi, tự chủ về tài chính. Lãnh đạo công ty đã đưa ra nhiều giải pháp kinh tế có hiệu quả nhằm khắc phục mọi khó khăn của công ty để hòa nhịp với cơ chế thị trường.

Kế toán doanh thu của công ty đã phản ánh chặt chẽ, toàn diện về tài sản, tiền vốn của công ty, cung cấp mọi thông tin một cách chính xác và kịp thời phục vụ tốt cho công tác quản lý, phân tích, lập kế hoạch và công tác lãnh đạo.

Công tác kế toán doanh thu và xác định kinh doanh ở công ty được dựa trên căn cứ khoa học, dựa trên đặc điểm, tình hình thực tế của Công ty và vận dụng sáng tạo chế độ kế toán hiện hành. Công ty đã tiến hành quản lý và đánh giá doanh thu, hạch toán chính xác kết quả bán hàng, theo dõi quá trình thanh toán của từng khách hàng, tập hợp đầy đủ các khoản chi phí nhờ đó mà xác định kết quả kinh doanh ở từng thời điểm.

3.1.1 Ưu điểm

* Về tổ chức bộ máy quản lý

Với bộ máy tổ chức gọn nhẹ, thống nhất từ trên xuống dưới Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam đã xây dựng được bộ máy trực tuyến chức năng và hạch toán phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường. Với mô hình này các phòng ban nghiệp vụ có chức năng tham mưu và giúp việc cho giám đốc hoặc phó giám đốc, trực tiếp phụ trách các vấn đề chuyên môn nghiệp vụ của mình.

*** Về hệ thống tài khoản sử dụng**

Hệ thống tài khoản trong công ty hiện nay là hệ thống tài khoản do Bộ tài chính ban hành theo quyết định số 15 ngày 20/3/2006. Công ty luôn luôn cập nhật những thay đổi trong chế độ kế toán đặc biệt là chuẩn mực mới và các thông tư hướng dẫn thi hành các quyết định của Nhà nước.

*** Về chứng từ kế toán**

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

*** Về tổ chức bộ máy kế toán.**

Công ty áp dụng hình thức kế toán tập trung là khá phù hợp. Theo hình thức này, mỗi kế toán sẽ đảm nhận chức năng và nhiệm vụ của mình dưới sự chỉ đạo tập trung thống nhất của Kế toán trưởng, đảm bảo sự chuyên môn hóa của cán bộ kế toán, đồng thời đảm bảo được hiệu quả của công tác kế toán nói chung.

Công ty có đội ngũ kế toán có bề dày kinh nghiệm, vững vàng kiến thức chuyên môn giúp cho công tác kế toán tại công ty đạt hiệu quả cao.

*** Về tổ chức hệ thống sổ sách.**

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.

Kế toán mở sổ chi tiết cho từng tài khoản, từng nhóm sản phẩm hàng hóa cũng như đối với từng nhóm khách hàng, nhà cung cấp. Việc này giúp cho việc theo dõi doanh thu, giá vốn, tình hình thanh toán, chi trả được thực hiện một cách thuận tiện hơn. Đồng thời việc làm này giúp các nhà quản trị thấy được tình hình chi tiêu của công ty để có chính sách thu hồi công nợ hợp lý.

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

3.1.2 Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm nêu trên công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế chưa phù hợp với chế độ, chưa thực sự khoa học cần thiết phải phân tích, làm sáng tỏ, từ đó có các biện pháp thiết thực nhằm giúp cho ban lãnh đạo đưa ra những quyết định về hoạt động quản lý, hoạt động tiêu thụ hàng hoá. Cụ thể:

*** Chính sách bán hàng**

Công ty vẫn chưa áp dụng một số biện pháp kích thích hoạt động bán hàng như giảm giá, chiết khấu thương mại khi khách hàng mua với số lượng lớn, chiết khấu thanh toán khi khách hàng thanh toán tiền nhanh.

Dẫn đến: + Mất dần những khách hàng lớn vì trên thị trường có rất nhiều công ty đang áp dụng chính sách này để thu hút khách hàng.

+ Không có các chính sách khuyến mãi khách hàng sẽ chậm thanh toán làm cho dòng vốn không quay vòng nhanh.

*** Về công tác thu hồi vốn và trích lập dự phòng**

Khách hàng của công ty là những khách hàng thường xuyên mua hàng nhiều lần nhưng lại thanh toán chậm dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn. Vậy mà công ty chưa tiến hành trích lập dự phòng đối với những khách hàng không có khả năng thanh toán. Như vậy, Công ty đã làm sai nguyên tắc thận trọng trong

kế toán. Điều này dễ gây đột biến chi phí kinh doanh và phản ánh sai lệch kết quả kinh doanh của kỳ đó.

*** Hệ thống sổ sách kế toán**

Công ty vẫn chưa mở sổ tổng hợp doanh thu để theo dõi một cách tổng hợp toàn bộ doanh thu của công ty

Dẫn đến: + Mất nhiều thời gian của các kế toán viên khi tổng hợp thông tin cần thiết

+ Đưa ra các định hướng không kịp thời.

*** Về hình thức kế toán sử dụng**

Nâng cấp phần mềm kế toán một cách thường xuyên theo yêu cầu của kế toán viên, để giảm thiểu làm trên Word hay Excell

3.2 Đánh giá chung về thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.

3.2.1. Kết quả đạt được.

***Về tổ chức 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 thông tin 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 của bộ tài chính. Các chứng từ ban đầu này đều được ghi chép đúng thời gian và có chữ ký đầy đủ của các bộ phận liên quan, sau khi kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ mới được nhập vào hệ thống sổ sách kế toán. Hệ thống tài khoản kế toán và phương pháp kế toán cũng được áp dụng phù hợp với quy định mới của Bộ tài chính.

Về tổ chức kế toán doanh thu: Công ty bảo đảm hạch toán doanh thu chi tiết, đầy đủ, kịp thời. Cụ thể HĐ 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 kế toán cập nhật nhanh chóng, chính xác và đầy đủ vào sổ sách kế toán.

Công ty tập hợp kết quả kinh doanh theo từng năm, vì vậy luôn đảm bảo được quá trình cung cấp thông tin kịp thời về kết quả kinh doanh giúp ban lãnh đạo công ty đưa ra những quyết định kịp thời về kinh doanh để ngày càng nâng cao hiệu quả hoạt động, tăng lợi nhuận.

3.2.2 Hạn chế.

***Về việc áp dụng công nghệ thông tin trong tổ chức kế toán.**

Do đặc điểm công ty sản xuất nhiều mẫu mã linh kiện từ hàng điện tử đến ô tô, các nghiệp vụ kinh tế diễn ra thường xuyên nên việc tổ chức kế toán trên Excel là chưa phù hợp. Việc tổ chức kế toán trên Excel có nhiều nhược điểm như:

- Dung lượng trên Excel nhỏ hơn nhiều so với một phần mềm kế toán.
- Làm kế toán trên Excel chỉ là trên một file tại một thời điểm.
- Dữ liệu kế toán trên Excel phải lưu thành nhiều file, dữ liệu lớn hơn 5Mb thì mở ra rất chậm.
- Chỉ đáp ứng được về sổ sách thông thường và các phân tích chỉ mang tính thống kê, mang tính quản lý rất khó.
- Độ bảo mật dữ liệu là không cao.

3.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.

Qua quá trình tìm hiểu về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty, cá nhân em đã thấy được quá trình hoạt động

kinh doanh của công ty có điểm tích cực. Song bên cạnh đó cũng có những mặt hạn chế. Trên cơ sở những kiến thức đã được học và qua thực tế tìm hiểu tại công ty, em xin đưa ra những giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện hơn nữa tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.

***Ý kiến 1: Công ty cần mở thêm TK 521 “ Chiết khấu thương mại” để phản ánh phần chiết khấu thương mại cho khách hàng hưởng.**

Hiện tại công ty có phát sinh khoản chiết khấu thương mại. nhưng kế toán không mở và hạch toán vào TK 521 mà lại hạch toán vào TK 511 “ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”. Việc làm này gây khó khăn trong việc hạch toán, khiến việc xác định doanh thu thuần, thuế TNDN phải nộp và lợi nhuận sau thuế không được dễ dàng và chính xác.

TK 521 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, sản phẩm), dịch vụ với số lượng lớn và theo thỏa thuận bên bán sẽ dành cho bên mua một khoản chiết khấu thương mại. (Đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc các cam kết mua, bán hàng).

✓ **TK sử dụng:**

- TK 521: Chiết khấu thương mại

✓ **Kết cấu tài khoản:**

Bên Nợ:

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

Bên Có:

Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

Tài khoản 521 không có số dư cuối kỳ.

✓ **Phương pháp hạch toán:**

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

Nợ TK 521 – Chiết khấu thương mại

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp (33311) (Nếu có)

Có các TK 111, 112, 131.....

- 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.

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

Có TK 521 - Chiết khấu thương mại

Ví dụ cụ thể:

Với hóa đơn GTGT số 0019041 ngày 26/11/2011, bán các mã hàng 5010890-X10, 5010870-X4, 5010650-X2 cho công ty CP điện tử Long Hải với số lượng là hơn 150.000 chiếc, trị giá hàng hóa lên tới 152.758.700 đ. Công ty chấp nhận cho Long Hải hưởng một khoản chiết khấu thương mại 1%.

Vậy số tiền chiết khấu là $152.758.700 \times 1\% = 1.527.587đ$.

Tuy nhiên, kế toán tại công ty không phản ánh vào TK 521 mà lại ghi giảm trực tiếp doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, định khoản như sau :

Nợ TK 511 : 1.527.587đ

Nợ TK 3331 : 152.758đ

Có TK 131 : 1.680.345đ

Theo em, công ty nên mở TK 521 và phản ánh như sau :

Nợ TK 521 : 1.527.587đ

Nợ TK 3331 : 152.758đ

Có TK 131 : 1.680.345đ

Cuối kỳ thực hiện kết chuyển chiết khấu thương mại :

Nợ TK 511 : 1.527.587đ

Có TK 521 : 1.527.587đ

*** Ý kiến 2 : Công ty nên mở TK 531 “ Hàng bán bị trả lại” để phản ánh số lượng và trị giá hàng bị khách hàng trả lại.**

Hiện nay, tại công ty có nhiều trường hợp khách hàng trả lại hàng với lý do hàng hóa, sản phẩm có sai sót kỹ thuật. Kế toán tại công ty lại phản ánh số hàng bán bị trả lại đó vào TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”. Việc làm này gây khó khăn trong việc hạch toán, dễ gây nhầm lẫn, từ đó việc xác định doanh thu thuần, thuế TNDN và lợi nhuận sau thuế cũng không được chính xác. Bởi vậy, công ty nên xem xét mở thêm TK 531.

✓ **Tài khoản sử dụng:** TK 531 – Hàng bán bị trả lại.

✓ **Kết cấu tài khoản:**

Bên Nợ:

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

Bên Có:

Kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại vào bên Nợ Tài khoản 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”, hoặc Tài khoản 512 “Doanh thu bán hàng nội bộ” để xác định doanh thu thuần trong kỳ báo cáo.

Tài khoản 531 không có số dư cuối kỳ.

✓ **Phương pháp hạch toán:**

1. Khi doanh nghiệp nhận lại sản phẩm, hàng hóa bị trả lại, kế toán phản ánh giá vốn của hàng bán bị trả lại:

- Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, ghi:

Nợ TK 154 – Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang

Nợ TK 155 – Thành phẩm

Nợ TK 156 – Hàng hóa

Có TK 632 – Giá vốn hàng bán

- Trường hợp doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ, ghi:

Nợ TK 611 – Mua hàng (Đối với hàng hóa)

Nợ TK 631 – Giá thành sản xuất (Đối với sản phẩm)

Có TK 632 – Giá vốn hàng bán

2. Thanh toán với người mua hàng về số tiền của hàng bán bị trả lại:

- Đối với sản phẩm, hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ và doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, ghi:

Nợ TK 531 – Hàng bán bị trả lại (Giá chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp

Có các TK 111, 112, 131,

- Đối với sản phẩm, hàng hóa không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế tính theo phương pháp trực tiếp, số tiền thanh toán với người mua về hàng bán bị trả lại, ghi:

Nợ TK 531 – Hàng bán bị trả lại

Có các TK 111, 112, 131, ...

3. Các chi phí phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại (nếu có), ghi:

Nợ TK 641 – Chi phí bán hàng

Có các TK 111, 112, 141, 334,...

4. Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ doanh thu của hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ vào tài khoản doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ hoặc tài khoản doanh thu nội bộ, ghi:

Nợ TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (5111, 5112)

Nợ TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ

Có TK 531 – Hàng bán bị trả lại

Ví dụ : Ngày 12/10/2011 công ty chấp nhận cho công ty Tân Kỳ trả lại 10.000 sản phẩm AC4E001DA1. Đơn giá xuất kho là 3.120. Đơn giá bán là 5.240(chưa thuế GTGT 10%). Công ty trừ vào khoản phải thu của công ty Tân Phong. Tuy nhiên, kế toán tại công ty không mở và phản ánh vào TK 531 mà lại tiến hành định khoản như sau :

a) Ghi giảm giá vốn hàng bán ra :

Nợ TK 156 : 31.200.000đ

Có TK 632 : 31.200.000đ

b) Phản ánh khoản giảm trừ doanh thu :

Nợ TK 511 : 52.400.000đ

Nợ TK 3331 : 5.240.000đ

Có TK 131 : 57.640.000đ

Theo em, kế toán nên mở TK 531 và phản ánh như sau :

a) Ghi giảm giá vốn hàng bán ra :

Nợ TK 156 : 31.200.000đ

Có TK 632 : 31.200.000đ

b) Phản ánh khoản giảm trừ doanh thu :

Nợ TK 531 : 52.400.000đ

Nợ TK 3331 : 5.240.000đ

Có TK 131 : 57.640.000đ

c) Cuối kỳ kết chuyển hàng bán bị trả lại.

Nợ TK 511 : 52.400.000đ

Có TK 531 : 52.400.000đ

Biểu số 30:

Đơn vị: **Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam**

Địa chỉ: **Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng**

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 531

Tên TK: Hàng bán bị trả lại

Đơn vị: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kỳ			
12/10	PT140	12/10	Công ty Tân Kỳ trả hàng	131	52.400.000	
31/12	PKT85	31/12	Kết chuyển giảm trừ doanh thu	511		52.400.000
			Cộng phát sinh		52.400.000	52.400.000
			Dư cuối kỳ			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

*** Ý kiến 3 : Công ty nên mở thêm TK 532 “Giảm giá hàng bán” để phản ánh số tiền giảm cho khách hàng vì hàng hóa, sản phẩm bị sai sót kỹ thuật.**

Hiện nay, tại công ty cũng phát sinh một số nghiệp vụ giảm giá bán cho khách hàng vì sản phẩm, hàng hóa có sai sót kỹ thuật. Nhưng kế toán lại phản ánh vào TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”. Việc làm này khiến khó khăn khi xác định doanh thu, thuế TNDN và lợi nhuận sau thuế. Bởi vậy, công ty nên xem xét việc mở thêm TK 532.

✓ **Tài khoản sử dụng:** TK 532 – Giảm giá hàng bán

✓ **Kết cấu tài khoản:**

Bên Nợ:

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

Bên Có:

Kết chuyển toàn bộ số tiền giảm giá hàng bán sang tài khoản “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” hoặc Tài khoản “Doanh thu bán hàng nội bộ”.

Tài khoản 532 không có số dư cuối kỳ.

✓ **Phương pháp hạch toán:**

1. Khi có chứng từ xác định khoản giảm giá hàng bán cho người mua về số lượng hàng đã bán do kém, mất phẩm chất, sai quy cách hợp đồng:

- Trường hợp sản phẩm, hàng hóa đã bán phải giảm giá cho người mua thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ, và doanh nghiệp tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì khoản giảm giá đã chấp thuận cho người mua, ghi:

Nợ TK 532 - Giảm giá hàng bán (Theo giá chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp

Có các TK 111, 112, 131,....

- Trường hợp sản phẩm, hàng hóa đã bán phải giảm giá cho người mua không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp thì khoản giảm giá hàng bán cho người mua, ghi:

Nợ TK 532 – Giảm giá hàng bán

Có các TK 111, 112, 131,...

2. Cuối kỳ kế toán, kết chuyển tổng số giảm giá hàng bán phát sinh trong kỳ sang Tài khoản “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” hoặc Tài khoản “Doanh thu bán hàng nội bộ”, ghi:

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

Nợ TK 512 – Doanh thu bán hàng nội bộ

Có TK 532 – Giảm giá hàng bán.

Ví dụ : Ngày 15/10 công ty bán hàng cho công ty Tân An. Do hàng bị trục trặc về mặt kỹ thuật nên công ty tiến hành giảm giá cho công ty Tân An. Số tiền giảm là 2.415.600đ. Cũng tương tự như hai tài khoản trên, kế toán cũng không mở và phản ánh vào TK 532 mà lại tiến hành định khoản như sau :

a) Nợ TK 511 : 2.415.600đ

Nợ TK 3331 : 241.560đ

Có TK 111 : 2.657.160đ

Theo em, kế toán nên sử dụng TK 532, định khoản như sau :

a) Nợ TK 532 : 2.415.600đ

Nợ TK 3331 : 241.560đ

Có TK 111 : 2.657.160đ

b) Nợ TK 511 : 2.415.600đ

Có TK 532 : 2.415.600đ

Biểu số 31:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 532

Tên TK: Giảm giá hàng bán

Đơn vị: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kỳ			
15/10	HD 0024056	15/10	Giảm giá cho công ty Tân An	111	2.415.600	
31/12	PKT86	31/12	Kết chuyển giảm trừ doanh thu	511		2.415.600
			Cộng phát sinh		2.415.600	2.415.600
			Dư cuối kỳ			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

*** Ý kiến 4 : Công ty cần phản ánh khoản chiết khấu thanh toán vào TK 635 “Chi phí hoạt động tài chính”.**

Hiện nay, tại công ty có cho khách hàng hưởng khoản chiết khấu thanh toán. Nhưng thay vì phản ánh vào TK 635 thì kế toán lại phản ánh vào TK 811 “Chi phí khác”. Việc làm này là không đúng, gây khó khăn, sai sót trong việc hạch toán và xác định doanh thu và lợi nhuận. Bởi vậy, công ty nên xem xét, hạch toán nghiệp vụ kinh tế vào đúng tài khoản.

✓ **Tài khoản sử dụng:** TK 635 – Chi phí hoạt động tài chính

✓ **Kết cấu tài khoản:**

Bên Nợ:

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

✓ Phương pháp hạch toán:

1. Khi phát sinh liên quan đến hoạt động chứng khoán, ghi:

Nợ TK 635 – Chi phí tài chính

Có các TK 111, 112, 141,...

2. Khi bán vốn góp liên doanh, bán vốn đầu tư vào công ty con, công ty liên kết mà giá bán nhỏ hơn giá trị vốn góp (lỗ), ghi:

Nợ các TK 111, 112,...(Giá bán)

Nợ TK 635 – Chi phí tài chính (Số lỗ)

Có TK 221 - Đầu tư vào công ty con

Có TK 222 - Vốn góp liên doanh

Có TK 223 - Đầu tư vào công ty liên kết.

3. Khi nhận lại vốn góp liên doanh vào cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát, nhận lại vốn góp vào công ty con, công ty liên kết mà giá trị tài sản được chia nhỏ hơn giá trị vốn góp, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 152, 156, 221,..(Giá trị tài sản được chia)

Nợ TK 635 – Chi phí tài chính (Số lỗ)

Có TK 221 - Đầu tư vào công ty con

Có TK 222 - Vốn góp liên doanh

Có TK 223 - Đầu tư vào công ty liên kết.

4. Các chi phí phát sinh liên quan đến hoạt động cho vay vốn, mua bán ngoại tệ, ghi:

Nợ TK 635 – Chi phí tài chính

Có các TK 111, 112, 141,...

.....

5. Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ sang Tài khoản 911 “Xác định kết quả kinh doanh”, ghi:

Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635 – Chi phí tài chính.

Ví dụ cụ thể:

Ngày 15/12 công ty bán cho công ty TNHH Nam Phương theo hóa đơn GTGT số 0019039 với tổng giá thanh toán là 93.892.000đ. Thời hạn thanh toán trên hợp đồng là 30 ngày kể từ ngày nhận hàng. Nhưng công ty Nam Phương thanh toán trước thời hạn 20 ngày. Trong trường hợp này, công ty chấp nhận cho Nam Phương hưởng khoản chiết khấu là 1%.

Số tiền chiết khấu bằng : $93.892.000 \times 1\% = 938.920đ$

Kế toán tại công ty tiến hành định khoản như sau :

Nợ TK 811 : 938.920đ

Có TK 131 : 938.920đ

Theo em, công ty nên phản ánh như sau :

Nợ TK 635 : 938.920đ

Có TK 111 : 938.920đ

Biểu số 32:

Đơn vị: Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam

Địa chỉ: Khu công nghiệp Nomura – Hải Phòng

SỔ CÁI

Quý IV – Năm 2011

Số hiệu TK: 635

Tên TK: Chi phí tài chính

Đơn vị: Đồng

NT ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
			Phát sinh trong kỳ			
19/02	PC 05/02	19/02	Trả lãi vay tháng 2	111	6.450.000	
					
15/12	HD 0019039	15/12	Chiết khấu thanh toán cho khách	131	938.920	
					
31/12	PKT92	31/12	K/c khoản giảm trừ doanh thu	911		1.774.884.843
			Cộng phát sinh		1.774.884.843	1.774.884.843
			Dư cuối kỳ			

Kế toán trưởng
(Đã kí)

Giám đốc
(Đã kí)

*** Ý kiến 5 : Công ty nên nghiên cứu sử dụng phần mềm kế toán.**

Hiện nay, tại công ty, từ công việc hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh hàng ngày, việc làm các sổ nhật ký, chi tiết đến việc đưa ra các báo cáo tài chính đều thao tác trên Excel. Việc tổ chức kế toán trên Excel có nhiều nhược điểm như : - Dung lượng trên Excel nhỏ hơn nhiều so với một phần mềm kế toán.

- Làm kế toán trên Excel chỉ là trên một file tại một thời điểm.
- Dữ liệu kế toán trên Excel phải lưu làm nhiều file, dữ liệu lớn hơn 5Mb thì mở ra rất chậm.
- Chỉ đáp ứng về mặt sổ sách thông thường và các phân tích chỉ mang tính thống kê, mang tính quản trị là rất khó.
- Độ bảo mật dữ liệu là không cao.

Bởi vậy, để tiết kiệm thời gian làm việc và tăng độ chính xác của các báo cáo tài chính, công ty nên xem xét, nghiên cứu sử dụng phần mềm kế toán.

*** Lợi ích của việc sử dụng phần mềm kế toán :**

- + Nâng cao hiệu quả : Phần mềm kế toán giúp cải thiện hiệu quả làm việc của doanh nghiệp dù doanh nghiệp nhỏ hay lớn. Ngay cả những phần mềm đơn giản nhất cũng có thể đem lại lợi ích.
- + Tiết kiệm chi phí : Một lợi ích cơ bản của phần mềm kế toán là nó sẽ giảm thiểu chi phí cho doanh nghiệp. Tiết kiệm được chi phí tức là đã tăng được doanh thu cho doanh nghiệp.
- + Tiết kiệm thời gian : Thời gian quản lý chính là một trong những tiêu chuẩn đánh giá mức độ phát triển của một doanh nghiệp. Một tổ chức chỉ có thể phát triển được nếu nó quản lý được các chức năng của mình trong thời gian quy định. Với việc sử dụng phần mềm kế toán, các doanh nghiệp có thể mong đợi việc hoàn thành công việc trong thời gian đề ra.
- + Tối ưu hóa quy trình kế toán.

+ Dễ dàng bắt đầu công việc.

*** Các phần mềm kế toán phổ biến trên thị trường hiện nay :**

Hiện nay trên thị trường có rất nhiều phần mềm kế toán như : MISA, FASTCOUNTING, SSOFT FINACE 9.0, APRO – DN... Phần mềm được sử dụng phổ biến nhất hiện nay là phần mềm kế toán **MISA**

*** Phần mềm MISA có các tính năng vượt trội như :**

+ Được tiêu chuẩn hóa : Phần mềm kế toán MISA được xây dựng thống nhất với các chế độ kế toán hiện hành. Đồng thời hàng tháng thường xuyên được cập nhật các quy định mới nhất của chế độ kế toán.

+ Phù hợp với mọi loại hình doanh nghiệp : Phần mềm kế toán đầy đủ các phân hệ như : Bán hàng, mua hàng, quản lý kho, ngân hàng, quản lý quỹ, tiền lương, TSCĐ, thuế, hợp đồng, giá thành. Tất cả đều thống nhất và có sự liên kết chặt chẽ cho phép quản trị doanh nghiệp một cách tổng thể và chi tiết.

+ Hiệu quả vượt trội, tính động cao : Phần mềm giúp tiết kiệm được rất nhiều thời gian và nhân lực so với thủ công, đem lại khối lượng , chất lượng công việc cao bởi MISA có chức năng tự động giúp người dùng giảm thiểu các sai sót về nghiệp vụ. Phần mềm này cho phép thực hiện tự động các bút toán, phân bổ kết chuyển cuối kỳ dựa trên các thông tin đã khai báo. Có thể sửa dễ dàng khi có sai sót.

+ Đơn giản, đầy đủ và dễ sử dụng : Phần mềm đơn giản, dễ sử dụng nhưng có sự chuyên môn hóa cao. Giao diện làm việc đơn giản nhưng đầy đủ các yếu tố, thân thiện với người sử dụng. Phần mềm kế toán giúp người xem đi từ chi tiết đến tổng hợp và ngược lại, giúp người dùng lập báo cáo tài chính ở bất kỳ thời điểm nào.

+ Bảo mật, an toàn dữ liệu tuyệt đối : Phần mềm kế toán có hệ thống quản lý người dùng và quyền hạn làm việc được chi tiết cụ thể cho từng đối tượng công việc: nhập chứng từ gốc, xem báo cáo cho từng người.

KẾT LUẬN

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay, để đứng vững và không ngừng phát triển là một vấn đề hết sức khó khăn đối với mỗi doanh nghiệp. Vì vậy, việc tổ chức kế toán Doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đúng đắn, chính xác và kịp thời sẽ xác định được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp đứng vững trên thị trường. Từ đó, các nhà quản lý doanh nghiệp có những biện pháp thúc đẩy nhanh quá trình tuần hoàn vốn và mở rộng sản xuất kinh doanh, tăng thu nhập.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam cùng với những kiến thức đã được học tại trường, em đã nhận thức được vai trò của công tác kế toán nói chung và kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng. Có thể nói, công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty tương đối khoa học, hợp lý song cũng không tránh khỏi những hạn chế. Vận dụng những kiến thức đã được học kết hợp với kiến thức thực tế, em mạnh dạn đưa ra một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.

Do khả năng còn hạn chế, thời gian thực tập và nghiên cứu có hạn nên bài khóa luận của em không thể tránh khỏi những sai sót, em rất mong nhận được sự đóng góp từ phía các thầy cô.

Em xin chân thành cảm ơn các cô chú phòng Tài chính kế toán của Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam đã giúp đỡ em trong thời gian qua. Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Thạc sĩ Trần Thị Thanh Thảo cùng toàn thể các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh và nhà trường đã tạo điều kiện thuận lợi cho em hoàn thành bài báo cáo này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Chế độ kế toán doanh nghiệp Quyển 1, Quyển 2
Ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ – BTC ngày 20/03/2006 của Bộ Tài chính - Nhà xuất bản Lao động xã hội - Năm 2006.
2. Luận văn tốt nghiệp khoá trước.
3. Website: Webketoan.com
Website: Tapchiketoan.com
4. Và một số tài liệu sổ sách do Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam cung cấp.

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
PHẦN 1	11
1.1. Các khái niệm cơ bản:	11
1.1.1. Khái niệm về doanh thu:.....	11
1.1.1.1. Các loại doanh thu:	11
1.1.1.2. Các khoản làm giảm doanh thu bán hàng:.....	12
1.1.2. Khái niệm về chi phí:.....	13
1.1.2.1. Các loại chi phí:	13
1.1.3. Khái niệm về kết quả kinh doanh.....	16
1.2: Vai trò, nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp	19
1.2.1 Vai trò của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.....	19
1.2.2 Nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.....	19
1.3 Nội dung của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	20
1.3.1: Kế toán doanh thu	20
1.3.1.1: Nguyên tắc hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	20
1.3.1.2 Chứng từ sử dụng.....	21
1.3.1.3 Tài khoản sử dụng.....	22
1.3.1.4 Sổ sách sử dụng.....	23
1.3.2 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	23
1.3.2.1 Nguyên tắc hạch toán.	23
1.3.2.2 Chứng từ sử dụng.....	24
1.3.2.3 Tài khoản sử dụng :.....	24
1.3.2.4 Phương pháp hạch toán	24
1.3.3 Kế toán giá vốn hàng bán trong doanh nghiệp	25
1.3.3.1 Phương pháp tính giá vốn hàng bán.....	25
1.3.3.2 Tài khoản sử dụng:.....	27
1.3.3.3: Sổ sách sử dụng.....	28
1.3.3.4 Phương pháp hạch toán giá vốn hàng bán :	28
1.3.4. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong doanh nghiệp.	29
1.3.5 Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính	34
1.3.5.1 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính	34
1.3.5.2 Kế toán chi phí hoạt động tài chính	35
1.3.6 Kế toán thu nhập và chi phí khác trong doanh nghiệp.....	37
1.3.6.1 Kế toán thu nhập khác.....	37
1.3.6.2 Kế toán chi phí khác.....	39
1.3.7 Kết toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp	41

1.3.7.1 Nội dung xác định kết quả kinh doanh	41
1.3.7.2 Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	42
PHẦN II.....	44
2.1. Tổng quan về công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.	44
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển	44
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ của công ty	45
2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam	45
2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.....	43
2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.....	43
2.1.4.2. Hình thức kế toán, chính sách và phương pháp kế toán áp dụng tại Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam	45
2.2. Thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Tohoku pioneer Việt Nam.....	47
2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng.....	47
2.3 Kế toán giá vốn.	55
2.3.1 Phương pháp tính giá vốn	55
2.3.2 Chứng từ sử dụng	55
2.3.3 Tài khoản sử dụng.....	55
2.4 Kế toán chi phí bán hàng.....	59
2.4.1 Chứng từ sử dụng	59
2.4.2 Tài khoản sử dụng.....	59
2.5 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	64
2.5.1 Chứng từ sử dụng	64
2.5.2 Tài khoản sử dụng.....	64
2.6 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính.....	69
2.7 Kế toán các khoản thu nhập khác và chi phí khác.	74
2.8 Kế toán xác định kết quả kinh doanh.	79
PHẦN III.....	84
3.1: Đánh giá thực trạng công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Tohoku Pioneer Việt Nam.....	84
3.1.1 Ưu điểm.....	84
3.1.2 Nhược điểm.....	86
3.2 Đánh giá chung về thực trạng tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.....	87
3.2.1. Kết quả đạt được.	87

3.2.2 Hạn chế.....	88
3.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.....	88
KẾT LUẬN	104