BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

ISO 9001 : 2008

ĐỀ TÀI

NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH GÓP PHẦN TĂNG CƯỜNG QUẢN TRỊ DOANH THU, CHI PHÍ TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH.

Chủ nhiệm đề tài: Nguyễn Thị Hương - Lớp QT1204K

HẢI PHÒNG - 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

ISO 9001 : 2008

HOÀN THIỆN TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH GÓP PHẦN TĂNG CƯỜNG QUẢN TRỊ DOANH THU, CHI PHÍ TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH.

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

Chủ nhiệm đề tài: Nguyễn Thị Hương - Lớp QT1204K
Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Văn Thụ

HẢI PHÒNG - 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tên em là: Nguyễn Thị Hương

Hiện là sinh viên của lớp QT1204K – Bộ môn Quản trị kinh doanh – trường Đại học Dân lập Hải Phòng.

Em xin cam đoan:

1. Những số liệu, tài liệu trong báo cáo được thu thập một cách trung thực.

2. Các kết quả của báo cáo chưa có ai nghiên cứu, công bố và chưa từng được áp dụng vào trong thực tế

3. Vậy em xin cam đoan những nội dung trên chính xác và trung thực, có già sai sót em xin chịu trách nhiệm trước Bộ môn Quản trị kinh doanh và trường Đại học Dân lập Hải Phòng.

Hải Phòng ngày 15 tháng 06 năm 2012

Người cam đoan

Nguyễn Thị Hương

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1
CHƯƠNG I: NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI 13
1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.....13
1.1.1. Sự cần thiết của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. 13
1.1.2. Vai trò của tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp. 14
1.2.3. Yêu cầu, nhiệm vụ của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. 14
1.1.4. Những khái niệm, thuật ngữ cơ bản liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. 15
1.1.4.1. Một số khái niệm, thuật ngữ liên quan đến doanh thu. 15
1.1.4.2. Một số khái niệm, thuật ngữ liên quan đến chi phí. 17
1.1.5. Bán hàng và các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp. 18
1.1.5.1. Bán hàng. 18
1.1.5.2. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại. 19
1.1.6. Các phương thức thanh toán. 20
1.2. Tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại. 12
1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và các khoản giảm trừ doanh thu. 21
1.2.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. 21
1.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu. 27
1.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán. 31
1.2.3. Kế toán chi phí bán hàng, chi phia quản lý doanh nghiệp. 35
1.2.3.1. Kế toán chi phí bán hàng. 35
1.2.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp. 37
1.2.4. Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính. 39
1.2.4.1. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính 39
1.2.4.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính 41

1.2.5. Kế toán chi phí, thu nhập hoạt động khác. 43
1.2.5.1. Kế toán thu nhập hoạt động khác. 43
1.2.5.2. Kế toán chi phí hoạt động khác 45
1.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh. 47
CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH. 51
2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH.....51
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của công ty. 51
2.1.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty 52
2.1.3. Những thuận lợi và khó khăn trong quá trình hoạt động của công ty. 53
2.1.4. Cơ cấu tổ chức và bộ máy của công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh 54
2.1.4.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh54
2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.....55
2.1.4.3. Tổ chức vận dụng chế độ kế toán tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh. 56
2.1.4.4. Hình thức sổ kế toán công ty áp dụng. 57
2.1.4.5..Các loại sổ sách được dùng trong hình thức nhật kí chung.....59
2.2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH. 60
2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh. 60
2.2.1.1 Đặc điểm sản phẩm hàng hóa 60
2.2.1.2 Các phương thức bán hàng tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.....63
2.2.1.3. Các phương thức thanh toán 63
2.2.1.4. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh. 63
2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán 74
2.2.2.1 Phương pháp tính giá hàng xuất kho. 74
2.2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh..75
2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh 83

2.2.3.1 Kế toán chi phí bán hàng tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh. 83
2.2.3.2 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....83
2.2.4.Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính.....94
2.2.4.1. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính.....94
2.2.4.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính.....94
2.2.4.3. Phương pháp hạch toán. 95
2.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh. 102
CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH. 109
3.1. Đánh giá chung về tình hình doanh nghiệp. 109
3.1.1. Ưu điểm 109
3.1.2. Những hạn chế. 112
3.2. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh. 114
3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh. 114
3.2.2. Một số nguyên tắc và yêu cầu tiến hành hoàn thiện công tác kế toán 116
3.2.2.1. Một số nguyên tắc hoàn thiện. 116
3.2.3. Ý nghĩa, tác dụng của việc hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị. 117
3.2.4. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị. 117
KẾT LUẬN 131
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....133

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán trực tiếp.....25
Sơ đồ 1.2: Kế toán bán hàng theo phương thức trả chậm (hoặc trả góp).....26
Sơ đồ 1.3: Kế toán bán hàng thông qua đại lý.....18
Sơ đồ 1.4: Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu.....30
Sơ đồ 1.5: Hạch toán giá vốn hàng bán (theo phương pháp KKTX).....34
Sơ đồ 1.6: Hạch toán giá vốn hàng bán (theo phương pháp KKĐK).....26
Sơ đồ 1.7. Hạch toán chi phí bán hàng.....36
Sơ đồ 1.8: Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....38
Sơ đồ 1.9: Hạch toán doanh thu hoạt động tài chính.....40
Sơ đồ 1.10: Hạch toán chi phí hoạt động tài chính 42
Sơ đồ 1.11: Hạch toán thu nhập hoạt động khác.....44
Sơ đồ 1.12: Hạch toán chi phí hoạt động khác.....46
Sơ đồ 1.13: Hạch toán xác định kết quả kinh doanh.....50
Sơ đồ 2.1.1: Tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh 54
Sơ đồ 2.1.2: Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh 55
Sơ đồ 2.1.3: Quy trình luân chuyển hạch toán kế toán theo hình thức Nhật ký chung. 58
Sơ đồ 2.1.4: Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.....65
Sơ đồ 2.1.5. Quy trình hạch toán giá vốn tại đơn vị.....76
Sơ đồ 2.1.6. Quy trình hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý 84
Sơ đồ 2.1.7. Quy trình hạch toán kế toán doanh thu, ...95
chi phí hoạt động tài chính 95

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Biểu 2.1.1. Hóa đơn giá trị gia tăng.....67
Biểu 2.1.2. Sổ nhật ký chung.....68
Biểu số 2.1.3. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng 69
Biểu số 2.1.4. Sổ chi tiết Phải thu khách hàng. 70
Biểu 2.1.5. Sổ cái doanh thu bán hàng 71
Biểu số 2.1.6. Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng.....72
Biểu số 2.1.7. Bảng tổng hợp chi tiết thanh toán với khách hàng.....73
Biểu số 2.2.1.Phiếu xuất kho 78
Biểu 2.2.2. Sổ nhật ký chung.....79
Biểu số 2.2.3. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng 80
Biểu 2.2.4. Sổ cái doanh thu bán hàng 81
Biểu 2.2.5. Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán 82
Biểu 2.3.1. Hóa đơn dịch vụ viễn thông VNPT 86
Biểu 2.3.2. Phiếu chi.....87
Biểu 2.3.3. Sổ nhật ký chung.....88
Biểu 2.3.4. Sổ cái TK 641. 89
Biểu 2.3.5. Hóa đơn GTGT 90
Biểu số 2.3.6. Phiếu chi 91
Biểu 2.3.7. Sổ nhật ký chung.....92
Biểu 2.3.8. Sổ cái TK 642 93
Biểu 2.4.1. Giấy báo lãi của Ngân hàng Công thương.....97
Biểu 2.4.2. Giấy báo nợ của ngân hàng Công thương.....98
Biểu 2.4.3. Sổ nhật ký chung.....99
Biểu số 2.4.4. Sổ cái TK 515.....100
Biểu số 2.4.5. Sổ cái TK 635.....101
Biểu 2.5.1.Phiếu kế toán số 12.14 104
Biểu 2.5.2. Phiếu kế toán 12.15.....105
Biểu số 2.5.3. Sổ nhật ký chung 106
Biểu số 2.5.4. Sổ cái Xác định kết quả kinh doanh.....107
Biểu 2.5.5. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh quý IV.....108

Biểu số 3.1. Báo cáo tình hình công nợ.....114
Biểu số 3.2. Sổ chi tiết bán hàng 120
Biểu số 3.3. Sổ chi tiết giá vốn. 121
Biểu số 3.4. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh.....123
Biểu 3.5. Bảng tính dự phòng giảm giá hàng tồn kho.....130

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế ngày càng phát triển như hiện nay đã mở ra vô vàn cơ hội lẫn thách thức cho các doanh nghiệp kinh doanh. Vì vậy để có thể tồn tại lâu dài và vươn lên thì các doanh nghiệp cần chủ động trong sản xuất kinh doanh, nắm bắt các thông tin, đặc biệt là các thông tin kinh tế tài chính một cách nhanh chóng và chuẩn xác.

Như chúng ta đã biết, trong điều kiện kinh tế thị trường phát triển và hội nhập, nhiều doanh nghiệp trên cùng địa bàn, cùng kinh doanh những sản phẩm giống nhau nên có sự cạnh tranh lẫn nhau ngày càng trở nên khó khăn hơn. Nếu để tiêu thụ được sản phẩm, hàng hóa đạt lợi nhuận cao thì các doanh nghiệp phải thường xuyên theo dõi tình hình những biến động của thị trường, để có thể đưa ra các chiến lược tiêu thụ kịp thời, và để hạn chế những bất lợi đối với lợi nhuận của doanh nghiệp.

Nắm bắt được những quy luật đó, vấn đề đặt ra cho các doanh nghiệp kinh doanh là làm sao đạt được lợi nhuận cao nhất trong kinh doanh. Vì thế, cuối kỳ kinh doanh của doanh nghiệp phải xác định kết quả kinh doanh xem lãi hay lỗ từ đó có biện pháp quản lý doanh nghiệp thích hợp để đạt được lợi nhuận cao nhất trong kinh doanh.

Doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh là những thông tin quan trọng không chỉ đối với doanh nghiệp mà còn quan trọng đối với nhà nước, nhà đầu tư, nhà cung cấp, các tổ chức tài chính… Các thông tin này được kế toán trong Công ty tập hợp, phản ánh dưới các con số và chỉ tiêu kinh tế tài chính. Nhà quản trị Doanh nghiệp muốn có độ tin cậy cao thì cần tổ chức đội ngũ nhân viên và quy trình kế toán sao cho phù hợp với thực trạng đơn vị mình, ít tốn kém và mang lại hiệu quả. Tuy nhiên đây không phải là nhiệm vụ dễ dàng, nhất là khi thực tế các hoạt động kinh tế diễn ra ngày càng phức tạp.

Với hoạt động kinh doanh thương mại tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh thì tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh có tầm quan trọng rất lớn. Nó phản ánh thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp có hiệu quả hay không.

Xuất phát từ tầm quan trọng của công tác kế toán, doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đối với mỗi doanh nghiệp nên trong thời gian thực tập tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh, em đã mạnh dạn tìm hiểu nghiên cứu

đề tài: **“ Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí,và xác định kết quả hoạt động kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh nhằm tăng cường công tác quản trị doanh thu, chi phí tại đơn vị”.** Với mong muốn tìm hiểu thực tế nhằm nâng cao vốn kiến thức cho bản thân và đóng góp một phần nhỏ vào quá trình hoàn thiện công tác kế toán tại đơn vị.

2. Mục đích nghiên cứu

- Về lý luận: hệ thống những vấn đề lý luận cơ bản về hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

- Về mặt thực tế: Mô tả và phân tích thực trạng hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu.

- Đối tượng nghiên cứu: Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh

- Phạm vi nghiên cứu:

+ Về không gian: Đề tài được thực hiện tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.

+ Về thời gian: Đề tài được thực hiện từ ngày 1/4/2012 đến 20/6/2012

+ Việc phân tích được lấy số liệu của năm 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu.

- Phương pháp thống kê so sánh

- Phương pháp hỏi ý kiến chuyên gia

- Phương pháp tổng hợp

- Các kỹ thuật, nghiệp vụ cơ bản sử dụng trong kế toán quản trị: thiết kế thông tin dưới dạng so sánh được, phân loại chi phí đáng ứng các mục tiêu cụ thể, trình bày thông tin dưới dạng mô hình và đồ thị…

5. Kết quả nghiên cứu

Kết quả nghiên cứu sẽ là tài liệu tham khảo của các môn chuyên ngành phục vụ cho sinh viên kế toán, ngành quản trị tài chính,…

Đồng thời kết quả này sẽ giúp cho công ty khác cùng ngành có thể tham khảo.

Em hi vọng rằng sản phẩm này sẽ mang lại cho công ty những kết quả tốt đẹp trong việc hoàn thiện công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Đặc biệt là công tác kế toán về tăng cường quản trị doanh thu, chi phí tại đơn vị.

6. Kết cấu của nghiên cứu khoa học

Ngoài phần mở đầu và kết luận, kết cấu của nghiên cứu gồm 3 chương nội dung chính:

Chương 1: Những vấn đề lý luận chung về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

Chương 2: Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh.

Chương 3: Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh.

Vì thời gian, sự hiểu biết và trình độ nghiệp vụ còn nhiều hạn chế nên bài viết của em còn nhiều thiết sót. Em kính mong các thầy cô sẽ chỉ bảo, tạo điều kiện để em hoàn thành tốt bài nghiên cứu này.

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG I
NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.

1.1.1. Sự cần thiết của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

Trong nền kinh tế thị trường với môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay, để chống chọi với sức ép của thị trường và đứng vững đòi hỏi các doanh nghiệp phải có chiến lược kinh doanh cụ thể, biết kinh doanh hiệu quả, quản lý nghiêm túc, tiết kiệm chi phí, nâng cao doanh thu, tăng cường lợi nhuận. Chính vì vậy yêu cầu về công tác hạch toán cũng như quản lý doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nên được đề cao.

Doanh thu là một khâu trong quá trình bán hàng, là giai đoạn cuối cùng của giai đoạn kinh doanh và có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với doanh nghiệp thương mại, vì nó giúp cho doanh nghiệp thu hồi vốn để tiếp tục quá trình kinh doanh tiếp theo.

Đồng thời, các doanh nghiệp cũng luôn quan tâm đến quản lý chi phí, bởi nếu chi phí không hợp lý, không đúng với thực chất của nó thì đều gây ra khó khăn trong quản lý và đều làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì vậy vấn đề quan trọng đặt ra cho các nhà quản lý là phải kiểm soát được chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sao cho hợp lý và hiệu quả nhất.

Tài liệu về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là căn cứ quan trọng để phân tích, đánh giá tình hình sử dụng tài sản, vật tư, lao động, tiền vốn, tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh trong doanh nghiệp, để có quyết định quản lý phù hợp. Đây là công cụ cung cấp cho lãnh đạo công ty các thông tin, dấu hiệu chính xác về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó cung cấp được những thông tin cần thiết giúp doanh nghiệp có thể phân tích, đánh giá và lựa chọn phương án kinh doanh, phương án đầu tư hiệu quả nhất.

1.1.2. Vai trò của tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Doanh thu của doanh nghiệp có vai trò hết sức quan trọng không chỉ đối với sự tồn tại và phát triển của bản thân doanh nghiệp thương mại mà còn đối với sự phát triển chung của toàn nền kinh tế thị trường đang biến động mạnh mẽ như hiện nay.

Tính đầy đủ, chính xác, nhanh chóng và kịp thời về sự biến động của doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh sẽ giúp các nhà quản trị doanh nghiệp nắm được tình hình thực hiện kế toán doanh thu của đơn vị mình và xác định kết quả kinh doanh của đơn vị. Trên cơ sở đó đưa ra những biện pháp định hướng, biện pháp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ tiếp theo đạt hiệu quả cao nhất.

Đặc biệt, thông tin kế toán cung cấp về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ có ý nghĩa rất lớn đối với Nhà nước. Trên cơ sở về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cơ quan thuế xác định các khoản thuế phải thu, đảm bảo nguồn thu ngân sách quốc gia không bị thất thoát. Từ đó, Nhà nước tái đầu tư vào cơ sở hạ tầng, đảm bảo về chính trị - an ninh – xã hội, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hoạt động thông qua chính sách tiền tệ, chính sách thuế và các khoản trợ cấp, trợ giá.

Thêm vào đó, thông tin kế toán về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh được cung cấp là mối quan tâm của những người có lợi ích trực tiếp liên quan đến tình hình kinh doanh của doanh nghiệp như các nhà đầu tư, nhà cung cấp, các tổ chức tài chính trung gian, các chủ nợ,…. Đó là cơ sở để các đối tượng này nắm bắt được tình hình kinh doanh của doanh nghiệp để kịp thời đưa ra các quyết định đầu tư đúng đắn, phù hợp nhất có thể.

Bởi vậy, việc tổ chức công tác kế toán, doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh một cách khoa học và hợp lý là cấp thiết và có ý nghĩa lớn trong việc thực hiện cung cấp thông tin kinh tế kịp thời, chính xác, góp phần phát huy đầy đủ vai trò của hạch toán kế toán nói chung trong quản lý kinh tế tài chính ở đơn vị.

1.2.3. Yêu cầu, nhiệm vụ của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

Để phát huy được tốt vai trò và thực sự quản lý đắc lực kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cần thực hiện tốt một số yêu cầu sau:

Thứ nhất, quản lý doanh thu là quản lý quá trình bán hàng, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ. Yêu cầu đặt ra là phải quản lý kế hoạch và thực hiện kế hoạch tiêu thụ đối với từng thời kỳ, từng khách hàng, từng hợp đồng kinh tế.

Thứ hai, phải giám sát chặt chẽ hàng hóa tiêu thụ trên tất cả các phương diện về mặt số lượng và chất lượng.

Thứ ba, phải quản lý chặt chẽ tình hình thanh toán của khách hàng, yêu cầu thanh toán đúng hình thức và thời gian, tránh mất mát, ứ đọng vốn.

Thứ tư, tránh hiện tượng mất mát, hư hỏng, tham ô, lãng phí, kiểm tra hợp lý các khoản chi phí đồng thời phân bổ chính xác cho đúng hàng bán để xác định kết quả sản xuất kinh doanh.

Đồng thời kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh cần phải nắm vững một số nhiệm vụ cơ bản sau:

Thứ nhất, quản lý sự vận động của từng loại dịch vụ theo chỉ tiêu số lượng, chất lượng và giá trị.

Thứ hai, phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí cho từng hoạt động trong doanh nghiệp đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu của khách hàng.

Thứ ba, phản ánh và tính toán 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.

Thứ tư, cung cấp các thông tin kế toán phục vụ cho việc lập Báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình xác định kết quả kinh doanh.

1.1.4. Những khái niệm, thuật ngữ cơ bản liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

1.1.4.1. Một số khái niệm, thuật ngữ liên quan đến doanh thu.

a) Doanh thu.

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

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam thì doanh thu chỉ bao gồm: Tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được trong kỳ hạch toán phát sinh hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường của doanh nghiệp góp phần làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu. Các khoản thu hộ không phải là nguồn lợi ích kinh tế, không

làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu không được coi là doanh thu. Các khoản góp vốn của cổ đông hoặc chủ sở hữu làm tăng vốn chủ sở hữu nhưng không phải là doanh thu.

❖ Doanh thu thuần: là tổng các khoản thu nhập mang lại từ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, Doanh thu nội bộ sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và thuế giá trị gia tăng đầu ra phải nộp nhà nước đối với doanh nghiệp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp.

❖ Doanh thu tiêu thụ nội bộ: Phản ánh doanh thu của số sản phẩm hàng hóa dịch vụ trong nội bộ doanh nghiệp. Doanh thu tiêu thụ nội bộ là lợi ích kinh tế thu được từ việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp dịch vụ tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty tính theo giá nội bộ.

❖ Doanh thu hoạt động tài chính: Phản ánh doanh thu từ tiển lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

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

❖ Thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm chuyển giao quyền sở hữu về sản phẩm, hàng hóa, lao vụ từ người bán sang người mua.

b) Các khoản giảm trừ doanh thu:

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

- *Chiết khấu thương mại*: là khoản tiền chênh lệch giá bán nhỏ hơn giá niêm yết doanh nghiệp đã giảm trừ cho người mua hàng do người mua hàng đã mua sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế hoặc cam kết mua bán hàng.

- *Giảm giá hàng bán*: là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (đem bán) giảm trừ cho bên mua hàng trong trường hợp đặc biệt, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách, hoặc không đúng thời hạn…đã ghi trong hợp đồng kinh tế.

- *Hàng bán bị trả lại*: là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã ghi nhận doanh thu nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng

kinh tế hoặc theo chính sách bảo hành như: hàng kém phẩm chất, hàng sai quy cách, chủng loại…

- *Thuế tiêu thụ đặc biệt*: là loại thuế được đánh vào doanh thu của các doanh nghiệp sản xuất một số mặt hàng đặc biệt mà nhà nước không khuyến khích sản xuất và tiêu dùng như: rượu, bia, thuốc lá, vàng mã, bài lá…

- *Thuế xuất khẩu*: là một sắc thuế đánh vào tất cả hàng hóa, dịch vụ mua bán, trao đổi với nước ngoài khi xuất khẩu ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc bán vào các khu chế xuất.

- *Thuế giá trị gia tăng của doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp*: là thuế tính trên giá trị gia tăng thêm của hàng hóa dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất lưu thông đến tiêu dùng. Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu đã được xác định trong kỳ báo cáo.

1.1.4.2. Một số khái niệm, thuật ngữ liên quan đến chi phí.

Chi phí của doanh nghiệp là toàn bộ các khoản chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động khác và các khoản thuế gián thu mà doanh nghiệp phải bỏ ra để thực hiện các hoạt động của doanh nghiệp trong kỳ nhất định.

Chi phí của doanh nghiệp gồm có:

- **Giá vốn hàng bán**: là trị giá vốn của sản phẩm, vật tư hàng hóa, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ. Khi hàng hóa đã tiêu thụ và được phép xác định doanh thu thì đồng thời trị giá hàng xuất bán cũng được phản ánh theo giá vốn hàng bán để xác định kết quả kinh doanh.

- **Chi phí bán hàng**: là chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán hàng bao gồm các chi phí như chi phí chào hàng, đóng gói sản phẩm, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, bảo hành sản phẩm…

- **Chi phí quản lý doanh nghiệp**: phản ánh chi phí quản lý chung của doanh nghiệp như lương, phụ cấp, trợ cấp, BHXH, BHYT, KPCĐ, BHTN… của nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp, tiền thuê đất, thuế môn bài, khoản lập dự phòng phải thu khó đòi, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác…

- **Chi phí hoạt động tài chính**: phản ánh các khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí lãi lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, chi phí đi vay và cho vay vốn, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ…

- **Chi phí khác**: là các khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của doanh nghiệp. Chi phí khác của doanh nghiệp thường bao gồm: chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ, tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế…

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

1.1.4.3. Xác định kết quả kinh doanh.

Kết quả hoạt động kinh doanh: là kết quả cuối cùng của doanh nghiệp đạt được trong một thời kỳ nhất định do các hoạt động sản xuất kinh doanh và do hoạt động khác mang lại được biểu hiện thông qua các chỉ tiêu lãi hoặc lỗ. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động tài chính, hoạt động khác mà doanh nghiệp tiến hành trong kỳ. Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

- **Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**: là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với trị giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN.

- **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 thu nhập khác, chi phí khác và chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

- **Lãi sau thuế**: là phần lãi còn lại sau khi loại trừ phần thuế thu nhập doanh nghiệp.

1.1.5. Bán hàng và các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp.

1.1.5.1. Bán hàng.

Bán hàng là quá trình các doanh nghiệp thực hiện chuyển hóa vốn sản xuất kinh doanh của mình từ hình thái hàng hóa sang hình thái tiền tệ và hình thành kết quả bán hàng, đây là kết quả cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh. Bán hàng là khâu lưu thông hàng hóa, là cầu nối trung gian giữa một bên sản xuất phân phối và một bên là tiêu dùng. Đặc biệt trong nền kinh tế thị trường thì bán hàng được hiểu theo

nghĩa rộng hơn: "Bán hàng là quá trình kinh tế bao gồm nhiều khâu từ việc nghiên cứu thị trường, xác định nhu cầu khách hàng, tổ chức mua hàng hóa và xuất bán theo yêu cầu khách hàng nhằm đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất".

Ý nghĩa của công tác bán hàng: Công tác bán hàng có ý nghĩa hết sức to lớn. Nó là công đoạn cuối cùng của giai đoạn tái sản xuất. Doanh nghiệp khi thực hiện tốt công tác bán hàng sẽ tạo điều kiện thu hồi vốn, bù đắp chi phí, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà nước thông qua việc nộp thuế, đầu tư phát triển tiếp, nâng cao đời sống người lao động trong doanh nghiệp.

1.1.5.2. Các phương thức bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.

Phương thức bán hàng linh hoạt có ý lớn trong việc tiêu thụ hàng hóa đạt hiệu quả cao. Các phương thức bán hàng mà doanh nghiệp thường xuyên áp dụng là:

- **Phương thức bán buôn:** là hình thức bán hàng cho các doanh nghiệp thương mại hay các doanh nghiệp sản xuất. Kết thúc quá trình bán buôn hàng hóa vẫn nằm tron lĩnh vực lưu thông mà chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng. Đặc điểm của bán buôn thường là bán với số lượng lớn được tiến hành bằng các hợp đồng kinh tế.
- **Phương thức bán lẻ**: Bán lẻ là bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, người bán giao hàng cho khách hàng và thu tiền của khách hàng. Phương thức bán lẻ diễn ra ở các quầy hàng nhằm phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của dân cư và được tiến hành theo các hình thức sau:

- Bán hàng thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng vừa là người trực tiếp thu tiền, giao hàng cho khách và ghi nhận hàng đã bán vào thẻ quầy hàng.

- Bán hàng thu tiền tập trung: Hình thức này tách rời nghiệp vụ bán hàng và thu tiền là việc thu tiền của người mua và giao hàng cho người mua tách rời nhau. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu tiền làm nhiệm vụ viết hóa đơn và thu tiền mua hàng của khách.

- Bán hàng tự phục vụ (tự chọn): Theo hình thức này, khách hàng tự chọn lấy hàng hóa, mang đến bàn tính tiền để tính tiền và thanh toán tiền hàng.

- Bán hàng tự động: Là hình thức bán lẻ hàng hóa mà trong đó các doanh nghiệp sử dụng các máy bán hàng tự động chuyên dùng cho một hoặc một vài loại hàng hóa nào đó đặt ở các nơi công cộng.

- **Phương thức bán hàng gửi đại lý**:

Theo phương thức này doanh nghiệp giao hàng cho cơ sở đại lý, bên giao nhận đại lý sẽ trực tiếp bán hàng và phải thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp, và được hưởng hoa hồng đại lý. Số hàng hóa gửi đại lý vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp, số hàng hóa này được xác định là tiêu thụ khi doanh nghiệp nhận được tiền do bên đại lý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán hoặc thông báo về số hàng đã bán được, doanh nghiệp khi đó mới mất quyền sở hữu về số hàng này.

- **Phương thức bán hàng trả chậm, trả góp:**

Theo phương thức này, người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần. Người mua thanh toán lần đầu tại thời điểm mua hàng, số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và phải chịu một tỉ lệ lãi suất nhất định. Thông thường số tiền trả ở các kỳ tiếp theo bằng nhau, trong đó gồm phần doanh thu gốc và một phần lãi trả chậm. Về thực chất người bán chỉ mất quyền sở hữu khi người mua thanh toán hết tiền hàng. Tuy nhiên, về mặt hạch toán, khi giao hàng cho khách hàng và được khách hàng chấp nhận thanh toán, hàng hóa bán trả góp được coi là tiêu thụ.

- **Phương thức tiêu thụ nội bộ**:

Hàng hóa được tiêu thụ ngay trong chính doanh nghiệp như xuất cho các chi nhánh các cửa hàng thuộc công ty,… hoặc xuất sử dụng trong công ty.

- **Phương thức hàng đổi hàng**: Đây thực chất là hình thức đối lưu hàng hóa giữa các doanh nghiệp, doanh nghiệp dùng hàng hóa của mình để đổi lấy những mặt hàng thiết yếu mà công ty đang có nhu cầu.

1.1.6. Các phương thức thanh toán.

Hiện nay, đối với các doanh nghiệp thương mại thường áp dụng 2 phương thức thanh toán chính: thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt và thanh toán qua ngân hàng:

- Phương thức thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt:

Đây là hình thức thanh toán mà người mua sau khi nhận được hàng hóa do bên bán cung cấp thì tiến hành thanh toán trực tiếp cho bên bán. Thông thường hình thức thanh toán bằng tiền mặt thường được áp dụng đối với hàng hóa tiêu thụ trong nước, các bên có khoảng cách địa lý gần nhau. Đối với các mặt hàng bán với số lượng ít, bán lẻ, các khoản chi về vận chuyển thường được thanh toán ngay bằng tiền mặt.

- Phương thức thanh toán qua ngân hàng:

Trong điều kiện nền kinh tế phát triển như hiện nay thì ngân hàng giữ vai trò quan trọng trong quan hệ thanh toán tiền hàng giữa người mua và người bán, các

phương thức thanh toán qua ngân hàng cũng rất phong phú, đa dạng, việc lựa chọn phương thức nào là phụ thuộc và điều kiện của mỗi bên và sự thảo thuận giữa bên mua và bên bán. Các phương thức thanh toán qua ngân hàng gồm:

- Thanh toán bằng séc
- Thanh toán bằng ủy nhiệm chi
- Thanh toán bằng ủy nhiệm thu
- Thanh toán bằng thư tín dụng (L/C)
- Thanh toán bằng thẻ thanh toán…

1.2. TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI.

1.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và các khoản giảm trừ doanh thu.

1.2.1.1. ***Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ***.

❖ Doanh thu bán hàng:

Doanh thu bán hàng: là tổng giá trị các lợi ích kinh tế mà 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 tăng vốn chủ sở hữu.

Các hàng hóa đem biếu, tặng, cho hoặc tiêu dùng ngay trong nội bộ, dùng để thanh toán tiền lương, tiền thưởng cho cán bộ công nhân viên, trao đổi hàng hóa, làm phương tiện thanh toán công nợ của doanh nghiệp cũng phải được hạch toán để xác định doanh thu bán hàng.

➢ Điều kiện ghi nhận doanh thu:

Theo chuẩn mực số 14 : "Doanh thu và thu nhập khác" ban hành theo quyết định số 148/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2011 của Bộ trưởng BTC.

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

1. Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích kinh tế gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
2. Doanh nghiệp không nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
3. Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.
4. Doanh thu đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ bán hàng.

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

➢ Nguyên tắc ghi nhận 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 tiền, hoặc sẽ thu được tiền từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu.

- Đối với sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ thuộc đối tượng chịu VAT và doanh nghiệp nộp VAT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu là giá bán chưa có VAT.

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

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

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

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

- Đối với hàng hóa nhận bán đại lý, ký gửi theo phương thức 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 phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác định.

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

• *Các chứng từ kế toán sử dụng*

Để phục vụ cho quá trình tiêu thụ hàng hóa doanh nghiệp thương sử dụng những chứng từ sau:

- Hóa đơn GTGT (mẫu 01 – GTKT - 3LL) đối với doanh nghiệp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ.

- Hóa đơn GTGT (mẫu 02 – GTKT - 3LL) đối với doanh nghiệp nộp thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp.

- Phiếu thu, giấy báo có, ủy nhiệm thu, séc chuyển khoản.

- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng thông thường.

- Hóa đơn kiêm phiếu xuất kho mẫu số 02- BH áp dụng cho các doanh nghiệp không thuộc đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

- Phiếu xuất kho hàng gửi bán, hóa đơn bán lẻ do cơ quan thuế lập cho các cơ quan kinh doanh không thường xuyên và các khách lẻ.

- Hợp đồng mua bán, biên bản bàn giao hàng hóa

- Các chứng từ khác có liên quan…

- *Tài khoản sử dụng*

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

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng thực tế của doanh nghiệp thực hiện trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Tài khoản 511 được chi tiết thành 6 tài khoản cấp 2.

- Tài khoản 5111 – Doanh thu bán hàng hóa
- Tài khoản 5112- Doanh thu bán thành phẩm
- Tài khoản 5113- Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Tài khoản 5114- Doanh thu trợ cấp, trợ giá
- Tài khoản 5117- Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư
- Tài khoản 5118- Doanh thu khác

Tài khoản 512: Doanh thu bán hàng nội bộ

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của hàng hóa, dịch vụ tiêu thụ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty...hạch toán ngành.

Tài khoản 512 được chi tiết thành 3 tài khoản cấp 2.

- Tài khoản 5121- Doanh thu bán hàng hóa
- Tài khoản 5122- Doanh thu bán các thành phẩm
- Tài khoản 5123- Doanh thu cung cấp dịch vụ

Ngoài ra để phản ánh doanh thu bán hàng kế toán còn sử dụng các tài khoản khác như TK 111, TK 112, TK 131, 333….

- *Kết cấu nội dung phản ánh tài khoản 511, 512.*

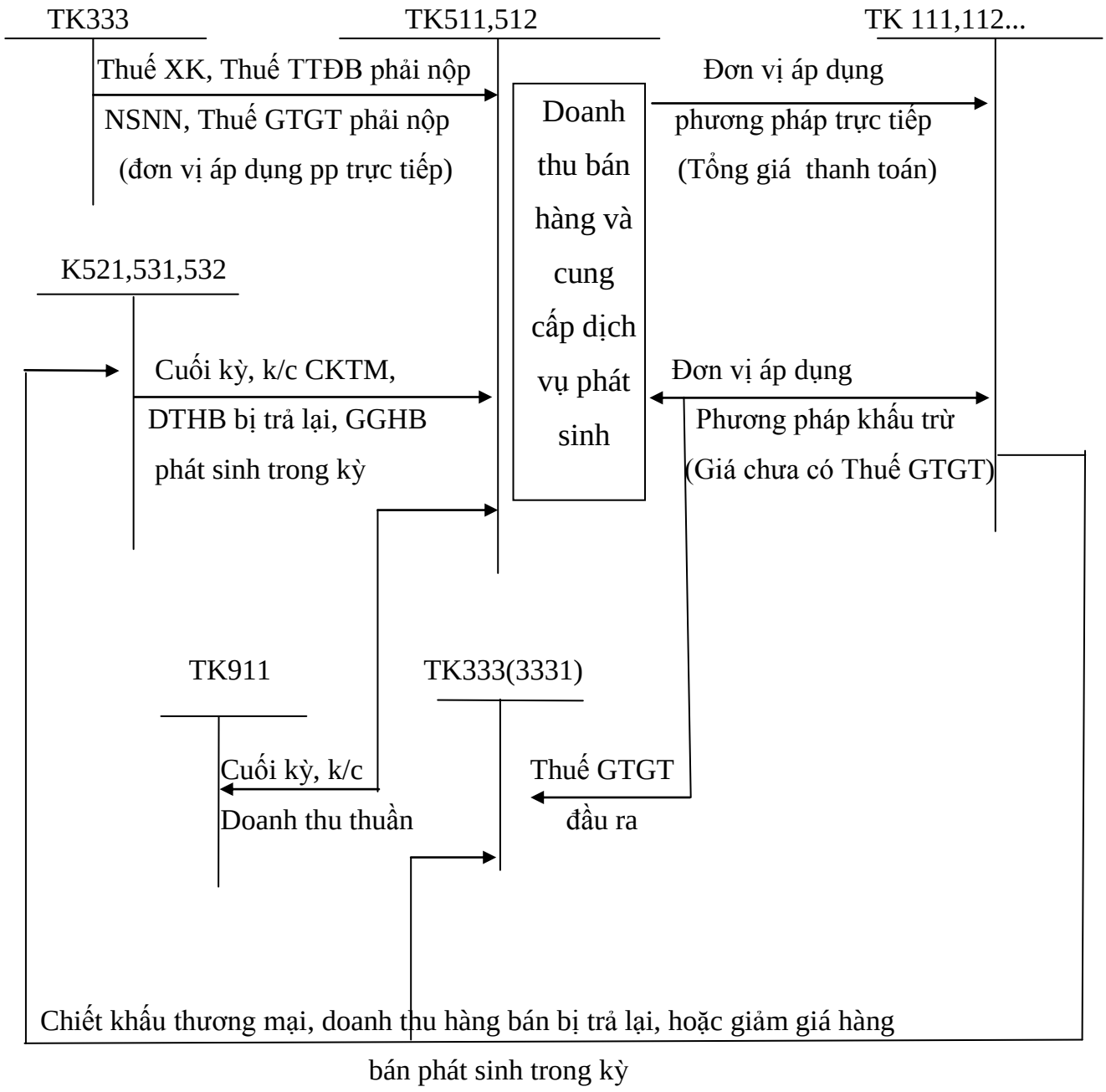
Nợ	TK 511, TK 512	Có
- Thuế TTĐB, thuế XK, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp - Khoản chiết khấu thương mại; trị giá hàng bán bị trả lại; giảm giá hàng bán - Kết chuyển doanh thu thuần sang TK 911		- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ lao vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán.
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 511, TK 512 không có số dư cuối kỳ

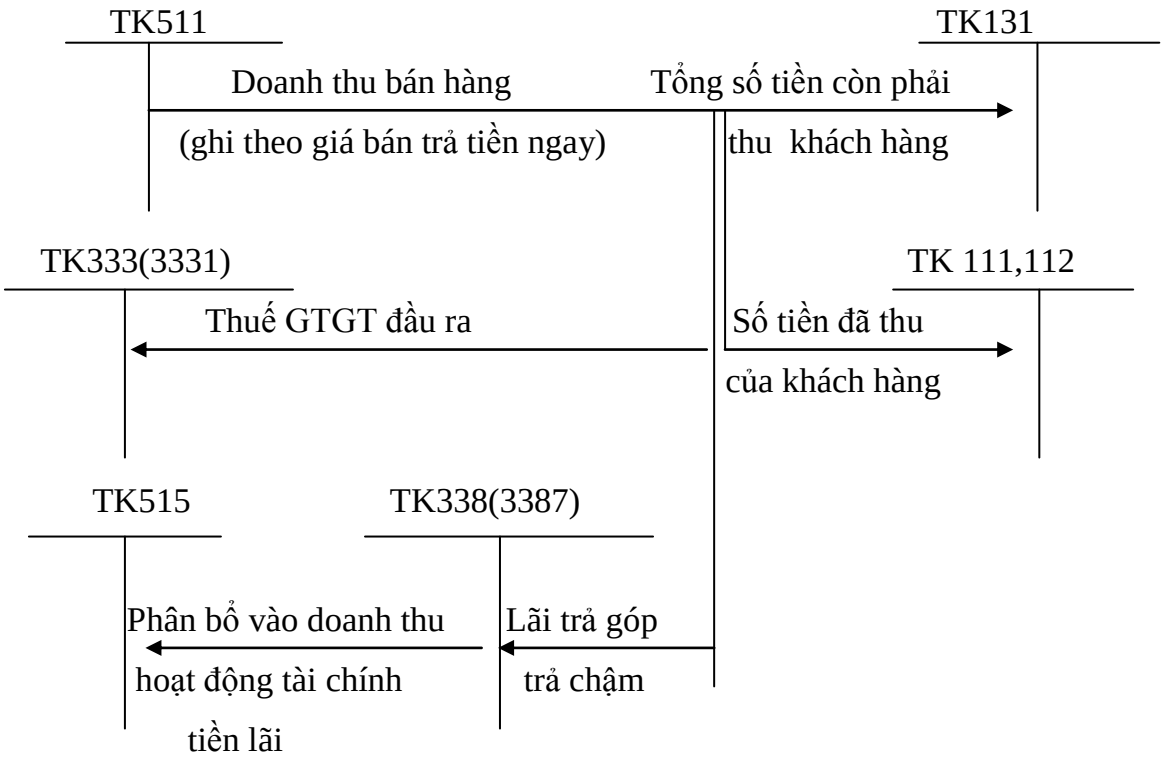
- ***Phương pháp hạch toán doanh thu theo các phương thức bán hàng:***

- Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức bán trực tiếp (sơ đồ 1.1)
- Hạch toán doanh thu bán hàng thông qua đại lý (sơ đồ 1.2)
- Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp (sơ đồ 1.3)

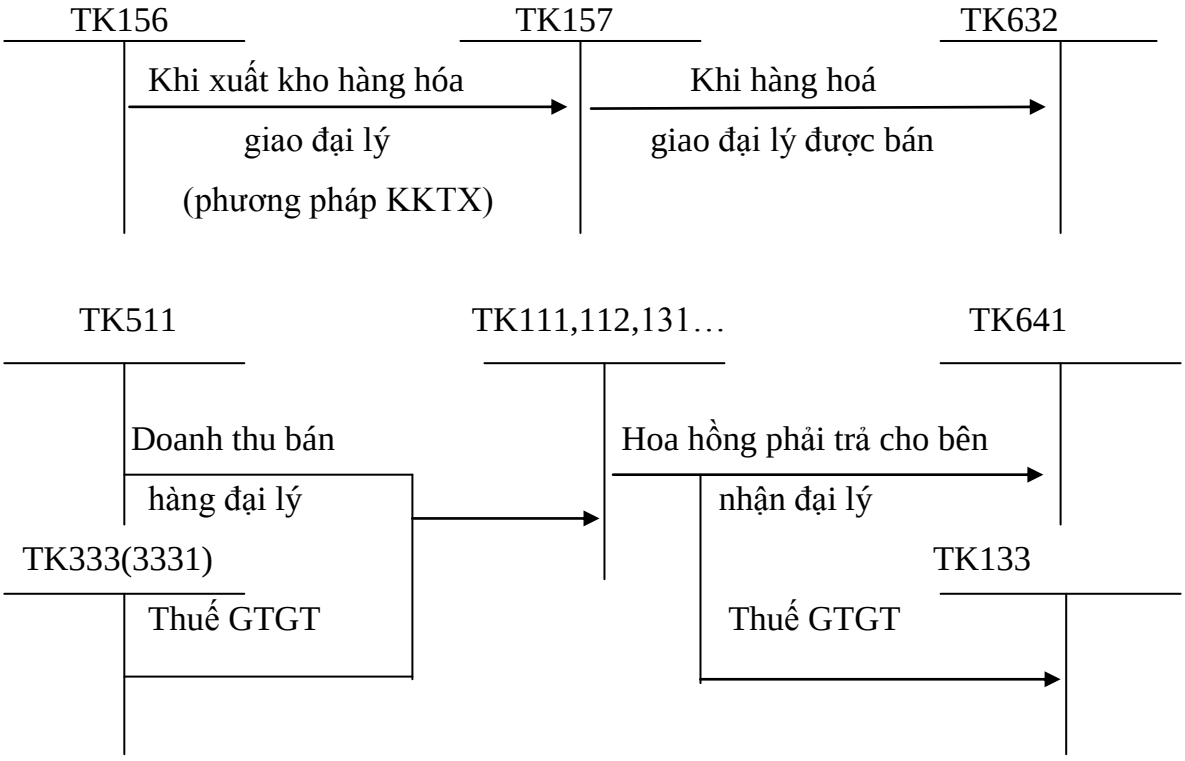
Sơ đồ 1.1: Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán trực tiếp.



Sơ đồ 1.2: Kế toán bán hàng theo phương thức trả chậm (hoặc trả góp)



Sơ đồ 1.3: Kế toán bán hàng thông qua đại lý



1.2.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.

Các khoản giảm trừ doanh thu là các khoản làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp bị giảm đi như chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán, thuế xuất khẩu, thuế TTĐB, thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu được xác định trong kỳ báo cáo.

- ***Chứng từ sử dụng:***

- Phiếu xuất kho, phiếu nhập kho

- Hóa đơn giá trị gia tăng, hóa đơn bán hàng thông thường

- Các chứng từ thanh toán như: phiếu chi, séc thanh toán, séc chuyển khoản, ủy nhiệm chi, giấy báo nợ,…

- Các chứng từ khác có liên quan.

- ***Tài khoản kế toán sử dụng***

Tài khoản 521- Chiết khấu thương mại

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho người mua hàng đã mua với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi chép trên hợp đồng kinh tế mua, bán hoặc cam kết mua, bán hàng.

Kết cấu của tài khoản 521

Nợ	**TK521**	**Có**
- Khoản chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng		- Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang TK 511 và TK 512 để xác định doanh thu thuần của kỳ hạch toán.
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 521 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 521 không có số dư cuối kỳ và có 3 tài khoản cấp 2:

- TK5211- Chiết khấu hàng hóa
- TK5212- Chiết khấu thành phẩm
- TK5213- Chiết khấu dịch vụ

Tài khoản 531- Hàng bán bị trả lại

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của số hàng hóa, dịch vụ đã tiêu dùng bị khách hàng mang trả lại do các nguyên nhân: vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng bán kém phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

Hàng bán bị trả lại phải 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 hóa 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 số hàng nói trên.

Kết cấu của tài khoản 531:

Nợ	**TK531**	**Có**
- Trị giá hàng bán bị trả lại		- Kết chuyển toàn bộ doanh thu của số hàng bị trả lại vào bên Nợ TK 511 hoặc TK 512.
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 531 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 532: Giảm giá hàng bán

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản giảm giá hàng bán phát sinh trong kỳ hạch toán được người bán chấp nhận trên giá thỏa thuận. Giảm giá hàng bán là khoản giảm trừ cho người mua do sản phẩm, hàng hóa kém chất lượng, mất phẩm chất hay không đúng quy cách theo quy định của hợp đồng kinh tế.

Kết cấu của tài khoản 532:

Nợ	**TK532**	**Có**
- Các khoản giảm giá đã chấp thuận cho người mua hàng		- Kết chuyển toàn bộ doanh thu của số hàng bị giảm giá vào bên Nợ TK 511 hoặc TK 512.
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 532 không có số dư cuối kỳ

Ngoài ra còn có các khoản giảm trừ doanh thu như:

- Thuế GTGT cuả doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp: là thuế tính trên giá trị tăng thêm của hàng hóa dịch vụ phát sinh trong quá trình

sản xuất lưu thông đến tiêu dùng. Thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp phải nộp tương ứng với số doanh thu đã được xác định trong kỳ báo cáo.

Tài khoản sử dụng: TK 3331

- Thuế tiêu thụ đặc biệt: là loại thuế được đánh vào doanh thu của các doanh nghiệp sản xuất và tiêu dùng một số mặt hàng đặc biệt mà nhà nước không khuyến khích sản xuất như: rượu, bia, thuốc lá, vàng mã, bài lá…

Cách xác định:

Thuế TTĐB phải nộp = Giá tính thuế TTĐB * Thuế xuất

Tài khoản sử dụng: TK 3332

- Thuế xuất khẩu: là một sắc thuế được đánh vào hàng hóa, dịch vụ mua bán, trao đổi với nước ngoài khi xuất khẩu ra khỏi lãnh thổi Việt Nam hoặc bán cho các đơn vị trong khu chế xuất.

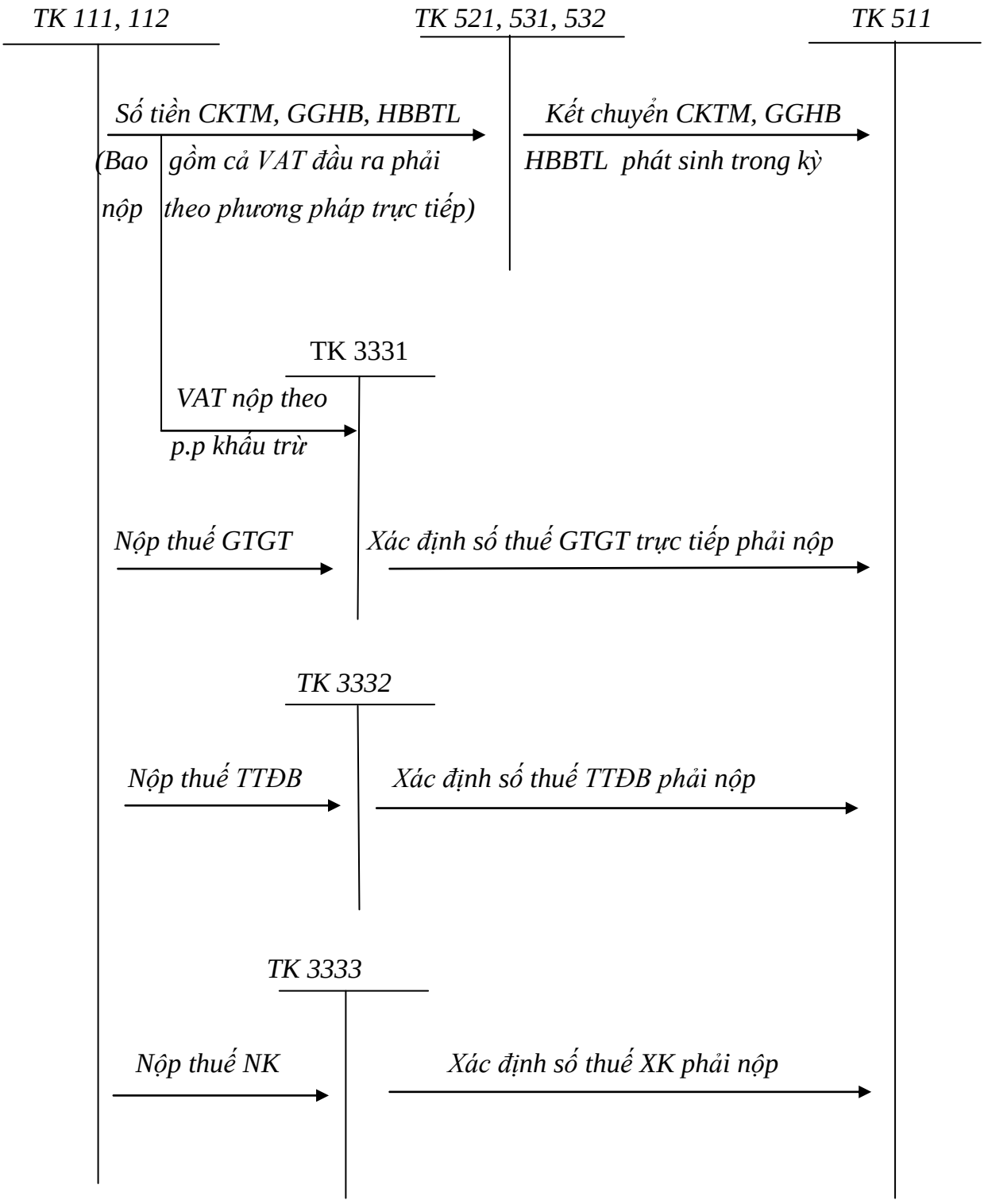
Cách xác định:

Thuế xuất khẩu = Trị giá tính thuế * Thuế xuất thuế xuất khẩu

Tài khoản sử dụng: TK 3333

- *Sổ sách sử dụng*
  - Sổ cái TK 511,TK 512, TK 521, TK 531, TK 532, TK 632.
  - Sổ chi tiết các tài khoản: TK 511, TK 512, TK 333.
  - Bảng tổng hợp chi tiết các TK.
- *Phương pháp hạch toán* (được thể hiện qua sơ đồ 1.4)

Sơ đồ 1.4: Hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu



1.2.2. Kế toán giá vốn hàng bán.

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

Hiện nay, có nhiều cách tính trị giá vốn hàng bán khác nhau, tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp mà lựa chọn phương pháp nào cho phù hợp. Các phương pháp xác định giá vốn của hàng xuất kho là:

- ***Phương pháp nhập trước, xuất trước(FIFO):***

Phương pháp này dựa trên giả thiết lô hàng nhập kho trước sẽ được xuất kho trước, vì vậy hàng tồn kho đầu kỳ giả định là xuất kho trước tiên, số hàng hóa sau đó được xuất kho theo đúng thứ tự như chúng được mua vào nhập kho. Việc tính giá vốn hàng bán theo phương pháp này có ưu điểm là giá vốn của hàng hóa tồn kho trên báo cáo kế toán sát với giá thị trường tại thời điểm lập báo cáo.

Nhưng nhược điểm của phương pháp này là đòi hỏi kho bảo quản phải thuận tiện cho việc theo dõi tình hình nhập xuất từng lần. Trị giá hàng hóa xuất kho thường bị phản ánh kém chính xác, đặc biệt là trong trường hợp có sự biến động tăng lên về giá.

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

Phương pháp này giả định những hàng hóa mua vào cũng sẽ được xuất lần đầu tiên, giá hàng hóa xuất kho sẽ tính theo giá lô hàng nhập sau cùng. Phương pháp này có ưu điểm là trị giá hàng hóa xuất kho được xác định tương đối sát với giá thị trường tại thời điểm xuất kho hàng hóa. Nhưng trị giá hàng tồn kho bị xác định kém chính xác, đặc biệt là trong trường hợp có sự biến động giảm về giá.

- ***Phương pháp bình quân gia quyền:***

Theo phương pháp bình quân gia quyền, giá trị của từng loại hàng hóa tồn kho được tính theo trị giá trung bình của từng loại hàng tồn kho tương tự đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho tương tự được mua trong kỳ.

Trị giá hàng xuất kho = Số lượng hàng xuất kho x Đơn giá bình quân

+ Nếu đơn giá bình quân được tính cho cả kỳ được gọi là phương pháp bình quân cả kỳ dự trữ và được tính:

$$\text{Đơn giá bình quân} = \frac{\text{Trị giá hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng nhập trong kỳ}}$$

Đây là phương pháp đơn giản, được được xác định một lần vào cuối kỳ, nhưng lại có nhược điểm lớn là công tác kế toán dồn vào cuối kỳ nên rất ảnh hưởng đến tiến độ của các phần hành khác. Hơn thế nữa, phương pháp này chưa đáp ứng yêu cầu kịp thời của thông tin kế toán ngay tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

+ Nếu đơn giá bình quân cả kỳ được tính sau mỗi lần nhập được gọi là phương pháp bình quân liên hoàn.

$$\text{Đơn giá bình quân} = \frac{\text{Trị giá hàng hóa, sản phẩm tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng hàng hóa, sản phẩm thực tế tồn sau mỗi lần nhập}}$$

Mặt tích cực của phương pháp này là khắc phục những 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 thực tế đích danh:

Phương pháp này dựa trên cơ sở xuất kho hàng hóa thuộc lô hàng nào thì lấy đúng giá vốn của lô hàng đó để tính giá vốn hàng xuất kho. Áp dụng phương pháp này trong trường hợp kế toán ghi nhận diện được từng lô hàng hóa tồn kho, từng lần mua vào và từng đơn giá theo từng hóa đơn của chúng và trong doanh nghiệp kinh doanh những mặt hàng có giá trị cao, số lần nhập xuất ít.

- *Các chứng từ kế toán sử dụng*

- Phiếu nhập kho (mẫu 01-VT)
- Phiếu xuất kho (mẫu 02-VT)
- Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ (mẫu 03-VT)
- Hoa đơn bán hàng thông thường (mẫu 01- GTGT-332)
- Các chứng từ khác có liên quan.

- *Tài khoản sử dụng:*

Kế toán sử dụng **TK 632- Giá vốn hàng bán**

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá hàng bán, dịch vụ bất động sản đầu tư bán trong kỳ.

Ngoài ra, tài khoản này còn để phản ánh các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư như: chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa,…

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632 có sự khác nhau giữa 2 phương pháp: phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên và phương pháp kiểm kê định kỳ.

Nợ **TK632** **Có**

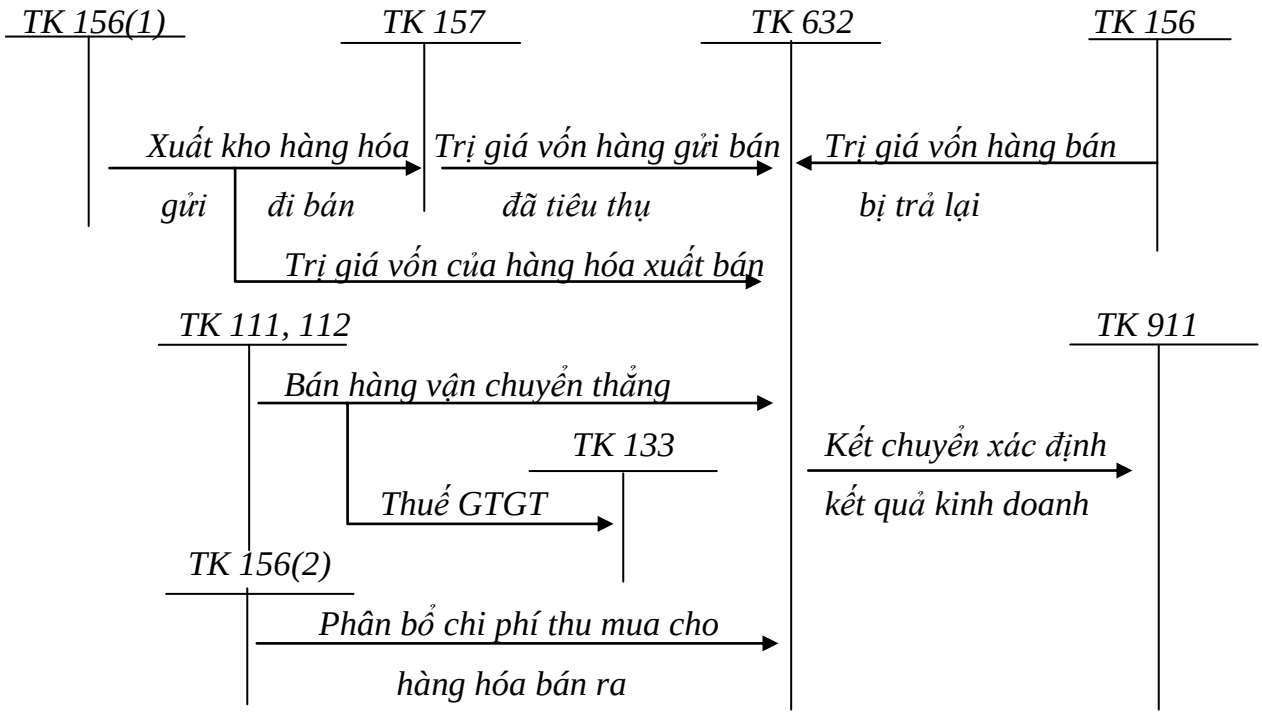
- Phản ánh giá vốn của SP, HH, DV đã tiêu thụ trong kỳ. - Phản ánh CP nguyên vật liệu, CP nhân công vượt trên mức bình thường, CP SXC cố định không phân bổ không được tính vào giá vốn hàng bán của kỳ kế toán. - Phản ánh khoản hao hụt mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra. - Phản ánh chi phí tự xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành. - Phản ánh chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn khoản đã lập dự phòng năm trước	- Phản ánh 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 hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.
∑Số phát sinh bên nợ	∑Số phát sinh bên có

TK 632 không có số dư cuối kỳ

- *Phương pháp hạch toán*

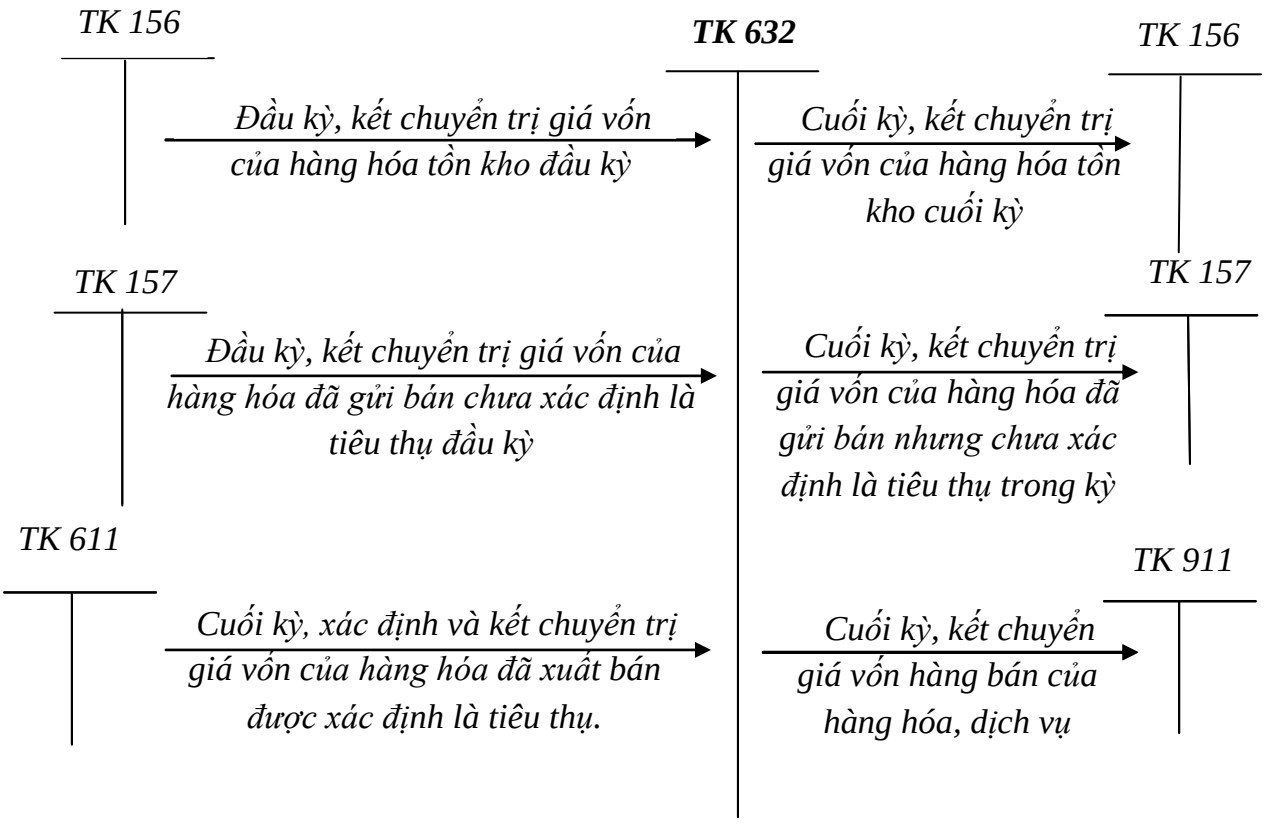
1. *Phương pháp hạch toán giá vốn theo phương pháp kê khai thương xuyên.*

Sơ đồ 1.5: Hạch toán giá vốn hàng bán (theo phương pháp KKTX)



2. *Theo phương pháp kiểm kê định kỳ*:

Sơ đồ 1.6: Hạch toán giá vốn hàng bán (theo phương pháp KKĐK)



1.2.3. Kế toán chi phí bán hàng, chi phia quản lý doanh nghiệp.

1.2.3.1. Kế toán chi phí bán hàng.

- *Chứng từ kế toán sử dụng*

  - Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội (mẫu số 11- LĐTL).
  - Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (mẫu số 06 -TSCĐ).
  - Bảng phân bổ nguyên vật liệu - công cụ dụng cụ(mẫu số 07-VT).
  - Hóa đơn GTGT (mẫu số 01 GTGT- 3LL).
  - Phiếu chi (mẫu số 02-TT).
  - Chứng từ kế toán liên quan.

- *Tài khoản kế toán sử dụng*

Để hạch toán chi phí bán hàng kế toán sử dụng **tài khoản 641- Chi phí bán hàng.** Tài khoản này phản ánh các chi phí liên quan và phục vụ cho quá trình tiêu thụ theo nội dung gắn liền với đặc điểm tiêu thụ các loại hình sản phẩm.

Tài khoản 641 – chi phí bán hàng được chia thành 7 tài khoản cấp 2.

- TK 6411- "Chi phí nhân viên bán hàng"
- TK 6412- "Chi phí vận chuyển bao bì"
- TK 6413- "Chi phí công cụ, dụng cụ"
- TK 6414- "Chi phí khấu hao TSCĐ"
- TK 6415- "Chi phí bảo hành"
- TK 6417- "Chi phí dịch vụ mua ngoài"
- TK 6418- "Chi phí bằng tiền khác.

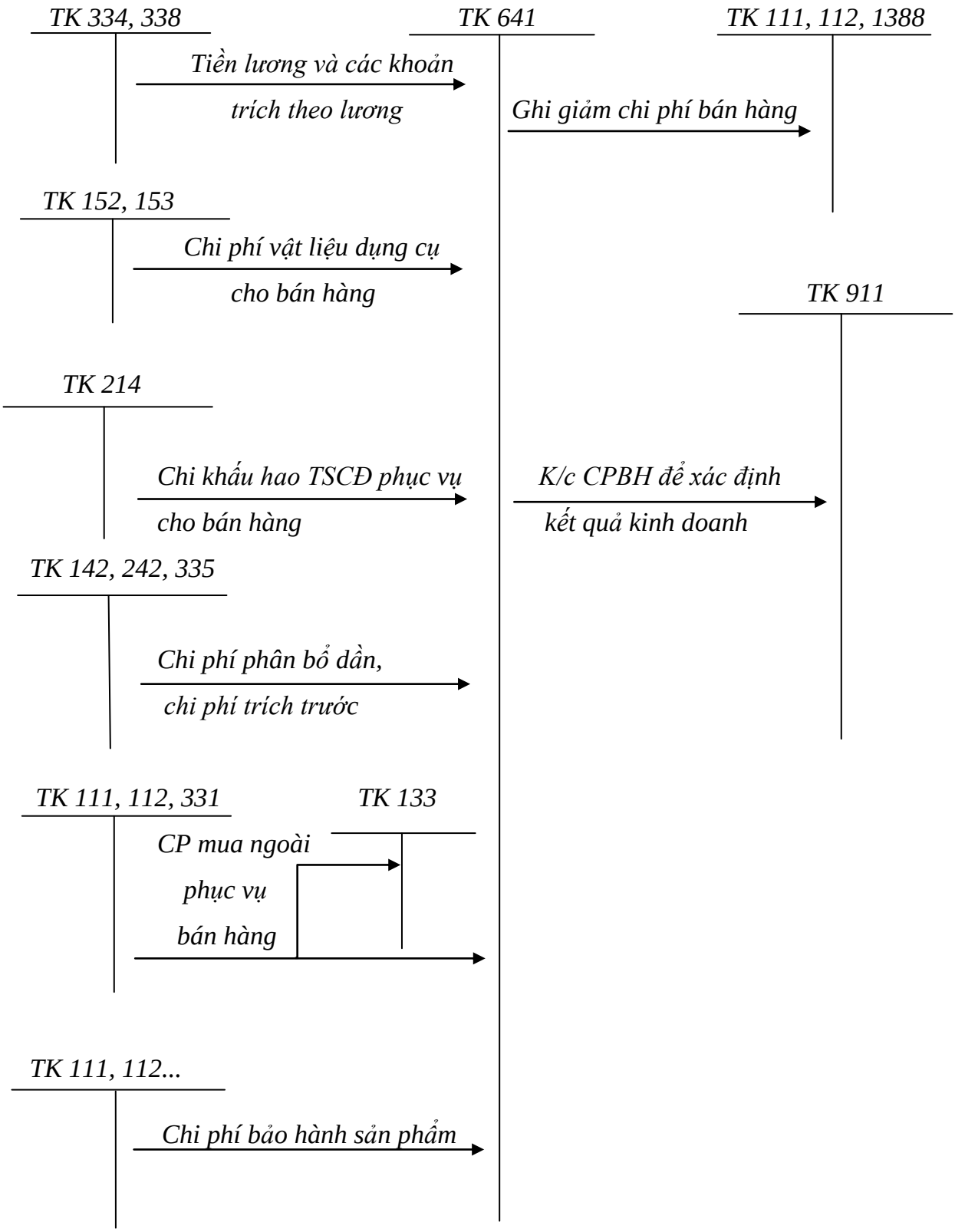
- *Kết cấu tài khoản 641*.

Nợ	**TK641**	**Có**
- Tập hợp chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ.		- Các khoản chi phí giảm chi phí bán hàng (nếu có). - K/c chi phí bán hàng trong kỳ báo cáo.
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 641 không có số dư cuối kỳ

- *Phương pháp hạch toán chi phí bán hàng*

Sơ đồ 1.7. Hạch toán chi phí bán hàng



1.2.3.2. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

Chi phí quản lý doanh nghiệp là tất cả các khoản chi phí thực tế phát sinh trong kì kế toán của doanh nghiệp liên quan tới hoạt động quản lý doanh nghiệp.

Chi phí quản lý 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 tài sản cố định, thuế phí, lệ phí, chi phí dự phòng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác

- *Chứng từ kế toán sử dụng*

  - Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội (mẫu số 11- LĐTL).
  - Bảng tính và phân bổ khấu hao TSCĐ (mẫu số 06 - TSCĐ).
  - Hóa đơn GTGT (mẫu số 01 GTGT – 3LL).
  - Phiếu chi (mẫu số 02 - TT).
  - Chứng từ kế toán liên quan.

- *Tài khoản sử dụng*

  Tài khoản 642- Chi phí quản lý doanh nghiệp.

  Tài khoản 642 không có số dư và được chi tiết thành 8 tài khoản cấp 2:

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

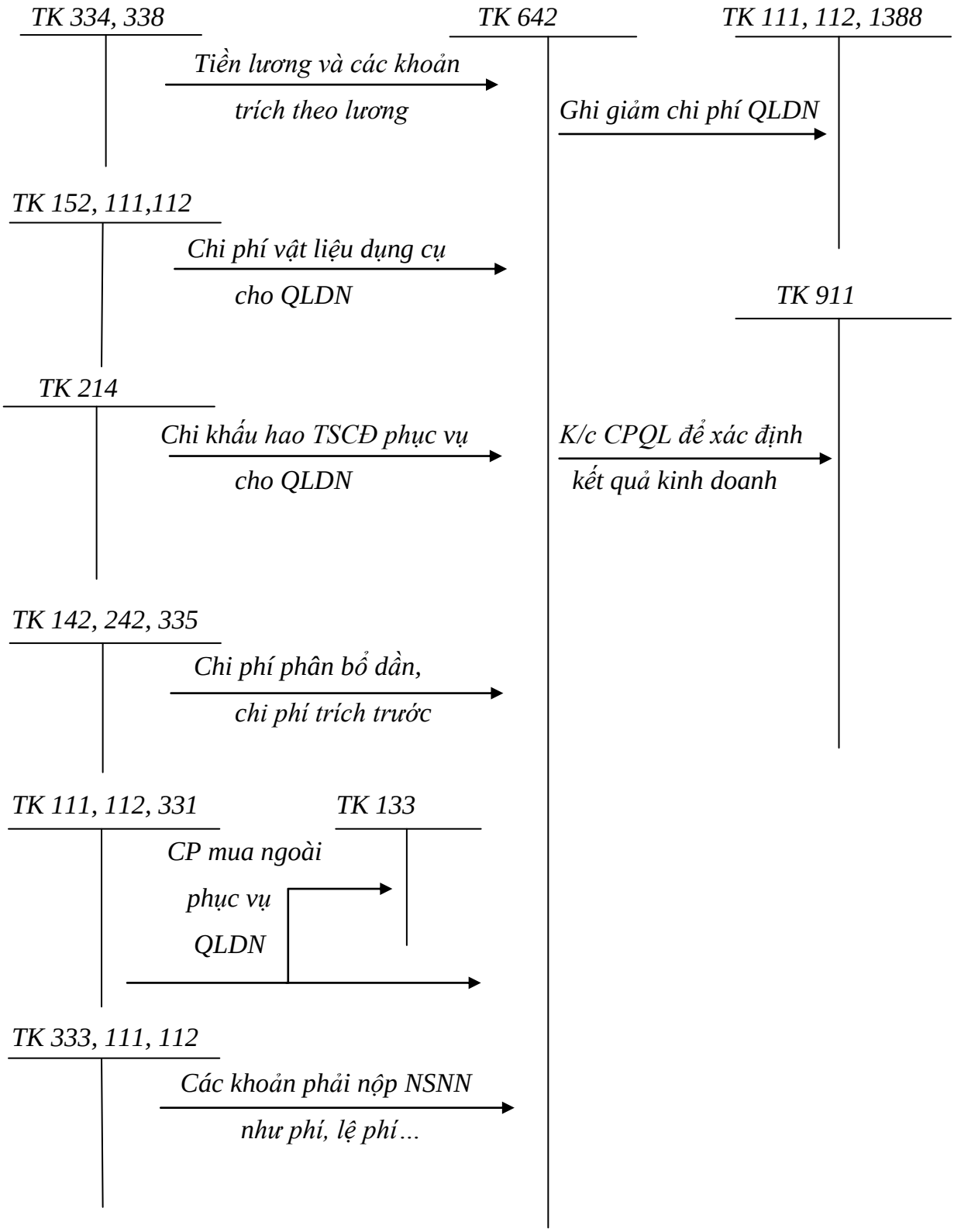
- *Kết cấu tài khoản*

Nợ	**TK642**	**Có**
- Tập hợp chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ.		- Các khoản chi phí giảm chi phí bán hàng (nếu có). - K/c chi phí quản lý doanh nghiệp trong kỳ báo cáo.
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 642 không có số dư cuối kỳ

- *Phương pháp hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp:*

Sơ đồ 1.8: Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp



1.2.4. Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính.

1.2.4.1. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính là các khoản lợi ích kinh tế phát sinh liên quan tới hoạt động về vốn là đầu tư tài chính.

Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm một số nội dung sau: Lãi cho vay, lãi tiền gửi ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi tỉ giá hối đoái, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hóa, dịch vụ, cổ tức, lợi nhuận được chia, thu nhập chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng, chênh lêch lãi do bán ngoại tệ, khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn,…

- *Chứng từ kế toán sử dụng*

  - Phiếu thu (mẫu số 01-TT)
  - Giấy báo có của ngân hàng
  - Các khế ước cho vay, biên bản ghi nhận nợ.
  - Các chứng từ có liên quan…

- *Tài khoản kế toán sử dụng*

Để hạch toán doanh thu hoạt động tài chính kế toán sử dụng TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính.

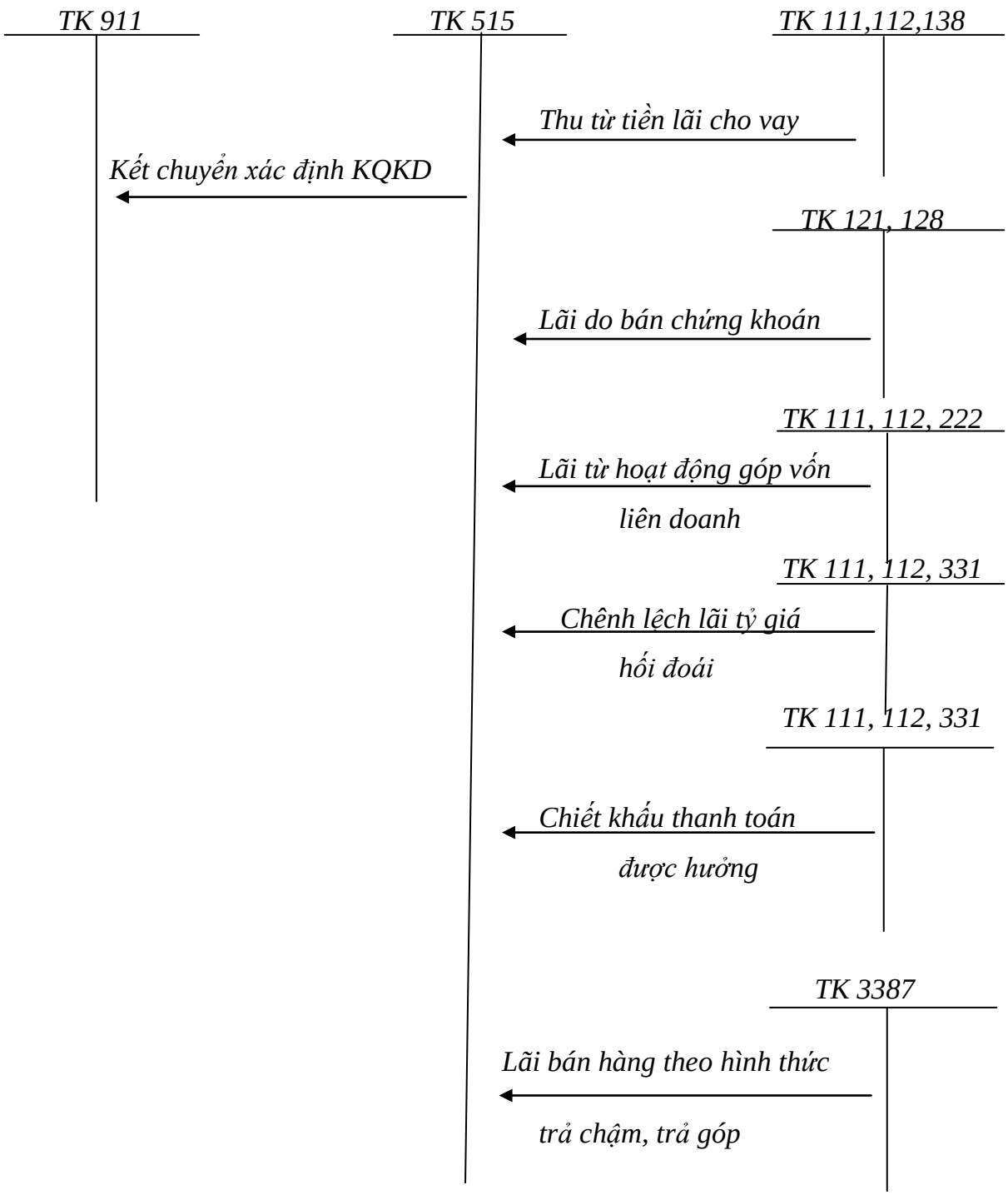
Kết cấu tài khoản 515:

Nợ	**TK515**	**Có**
- Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có). - Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911.		- Doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ như lãi cho vay, lãi tiền gửi ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi tỉ giá hối đoái,…
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 515 không có số dư cuối kỳ

- *Phương pháp hạch toán doanh thu hoạt động tài chính*

Sơ đồ 1.9: Hạch toán doanh thu hoạt động tài chính



1.2.4.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính

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

Chi phí hoạt động tài chính bao gồm một số nội dung sau: chi trả lãi tiền đi vay, lỗ từ bán chứng khoán, chênh lệch lỗ tỉ giá hối đoái, chiết khấu thanh toán, tiền lãi từ mua hàng theo hình thức trả góp…

- *Chứng từ kế toán sử dụng*

- Phiếu chi (mẫu số 02 -TT)…

- Giấy báo nợ của ngân hàng.

- Các khế ước đi vay, biên bản ghi nhận nợ…

- Các chứng từ có liên quan…

- *Tài khoản kế toán sử dụng.*

Để hạch toán chi phí hoạt động tài chính kế toán sử dụng **TK 635 - Chi phí hoạt động tài chính.**

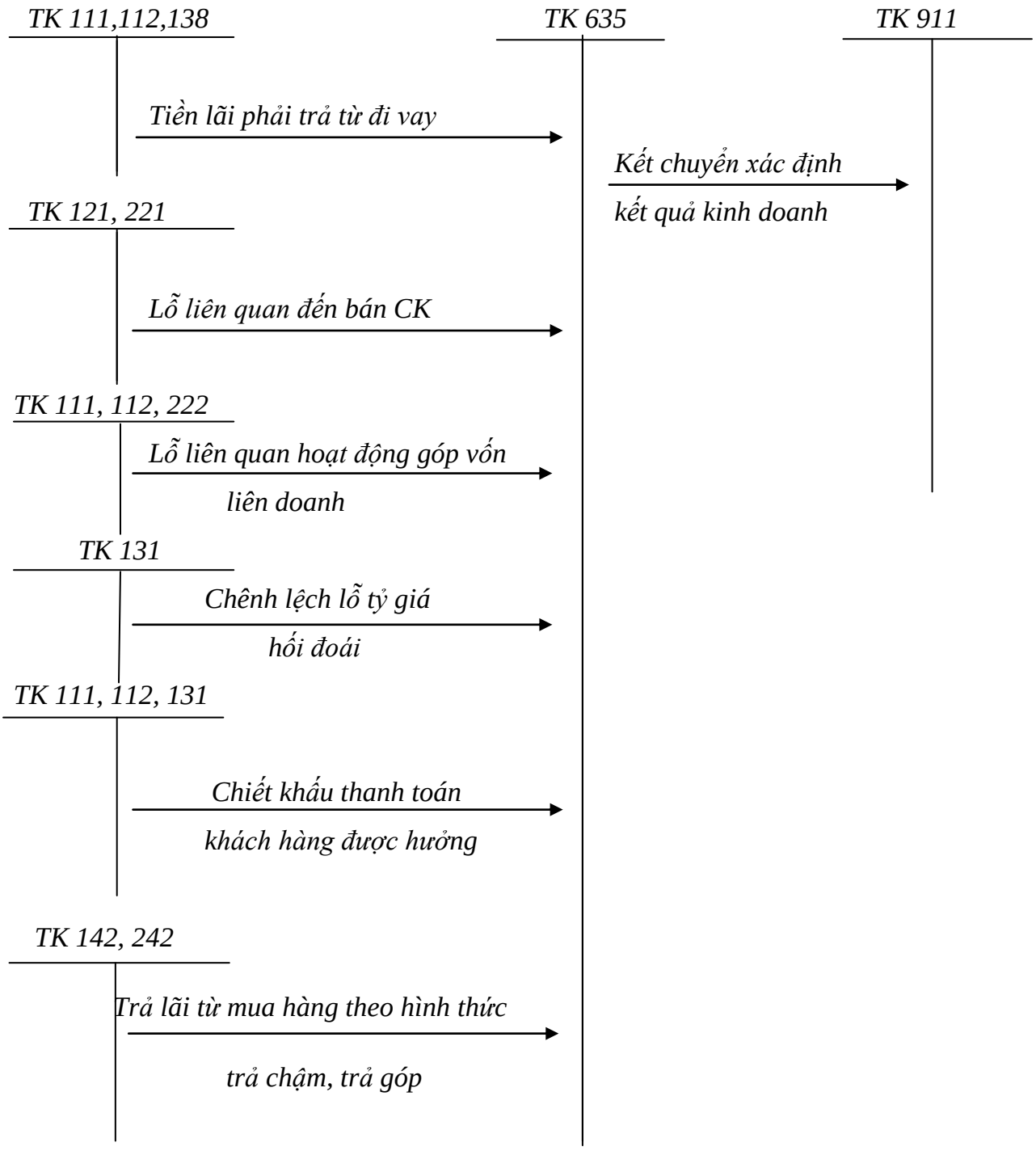
Kết cấu của tài khoản 635

Nợ	**TK635**	**Có**
- Tập hợp toàn bộ các khoản chi phí thuộc hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ, các khoản lỗ thuộc hoạt động tài chính và trích lập dự phòng giảm giá đầu tư tài chính, chi phí đất chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng xác định là tiêu thụ.	- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán. - Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính và các khoản lỗ phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.	
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 635 không có số dư cuối kỳ

- *Phương pháp hạch toán*

Sơ đồ 1.10: Hạch toán chi phí hoạt động tài chính



1.2.5. Kế toán chi phí, thu nhập hoạt động khác.

1.2.5.1. Kế toán thu nhập hoạt động khác.

Thu nhập hoạt động khác: là các khoản thu nhập không phải là doanh thu của doanh nghiệp, đây là khoản thu nhập được tạo ra từ hoạt động khác ngoài hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp.

Thu nhập hoạt động khác bao gồm một số nội dung sau: Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ, thu tiền được phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng, thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ, các khoản thuế được ngân sách nhà nước hoãn lại, thu các khoản nợ được trả không xác định được chủ, thu nhập quà biết, quà tặng bằng tiền, hiện vật của tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp,….

- *Chứng từ kế toán sử dụng.*

- Phiếu thu
- Giấy báo có của ngân hàng.
- Biên bản thanh lý tài sản cố định
- Các chứng từ có liên quan,…

- *Tài khoản sử dụng*

Để hạch toán doanh thu hoạt động tài chính kế toán sử dụng **TK711- thu nhập hoạt động khác**

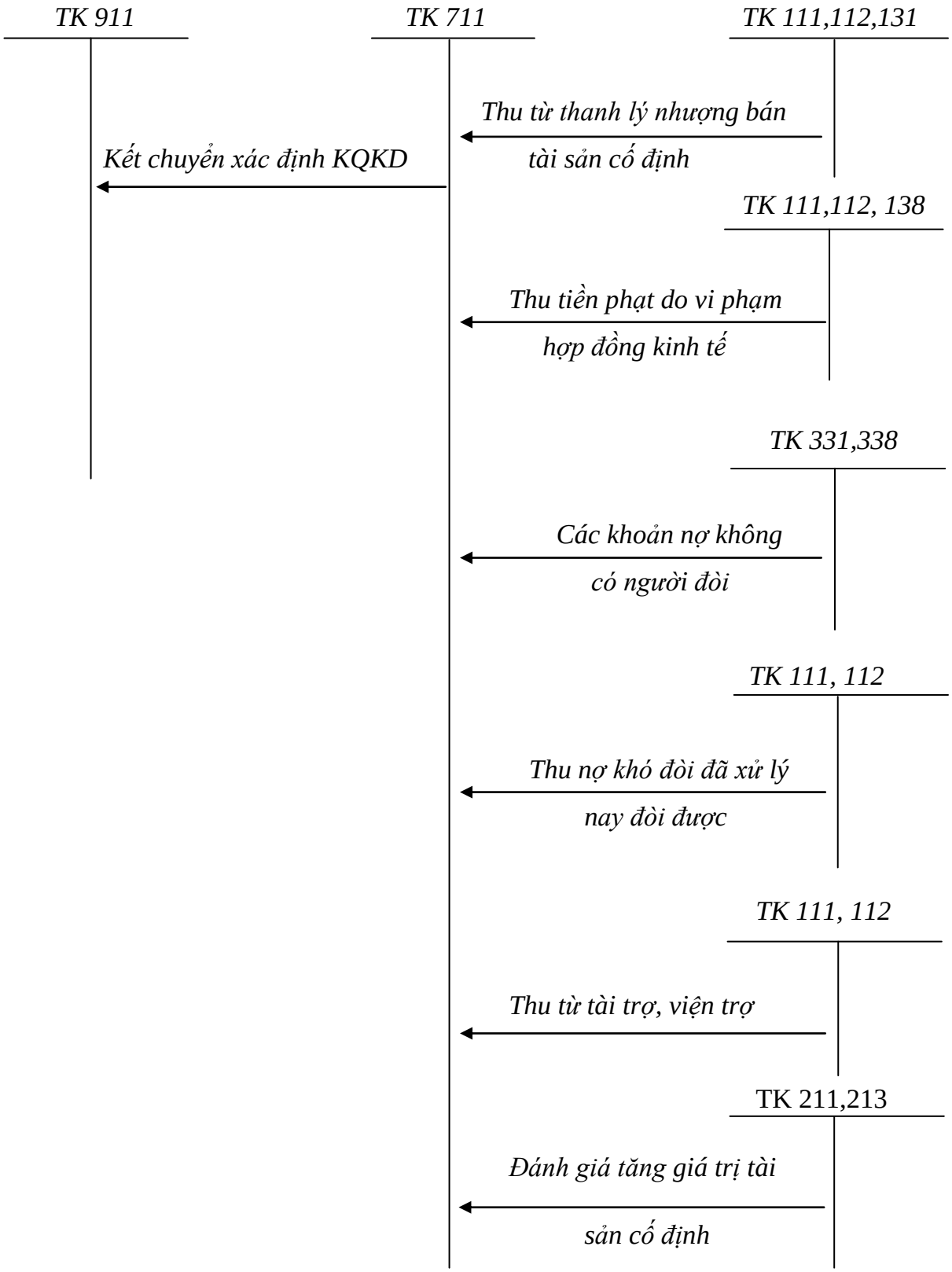
- *Kết cấu tài khoản*:

Nợ	**TK711**	**Có**
- Số thuế GTGT phải nộp (nếu có) tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác (nếu có - tại các doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp). - Cuối kỳ, kết chuyển các khoản thu nhập khác trong kỳ sang TK 911.		- Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ như thu nhập từ nhượng bán, thanh lý tài sản, thu tiền được phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng kinh tế, thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ, các khoản thuế được ngân sách nhà nước hoãn lại, thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của tổ chức…
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 711 không có số dư cuối kỳ

- *Phương pháp hạch toán thu nhập hoạt động khác*

Sơ đồ 1.11: Hạch toán thu nhập hoạt động khác



1.2.5.2. Kế toán chi phí hoạt động khác

Chi phí hoạt động khác: Là các khoản chi phí của các hoạt động ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp.

Chi phí hoạt động khác bao gồm một số nội dung: Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ, tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, bị phạt thuế, truy nộp thuế, các khoản chi phí do kế toán bị nhầm, hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán, các chi phí khác,…

- *Chứng từ kế toán sử dụng*

- Phiếu chi.
- Giấy báo nợ của ngân hàng.
- Biên bản thanh lý tài sản cố định.
- Các chứng từ có liên quan…

- *Tài khoản sử dụng*

Để hạch toán chi phí hoạt động tài chính kế toán sử dụng **TK 811- Chi phí hoạt động khác**. Tài khoản này dùng để phản ánh những khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của các doanh nghiệp.

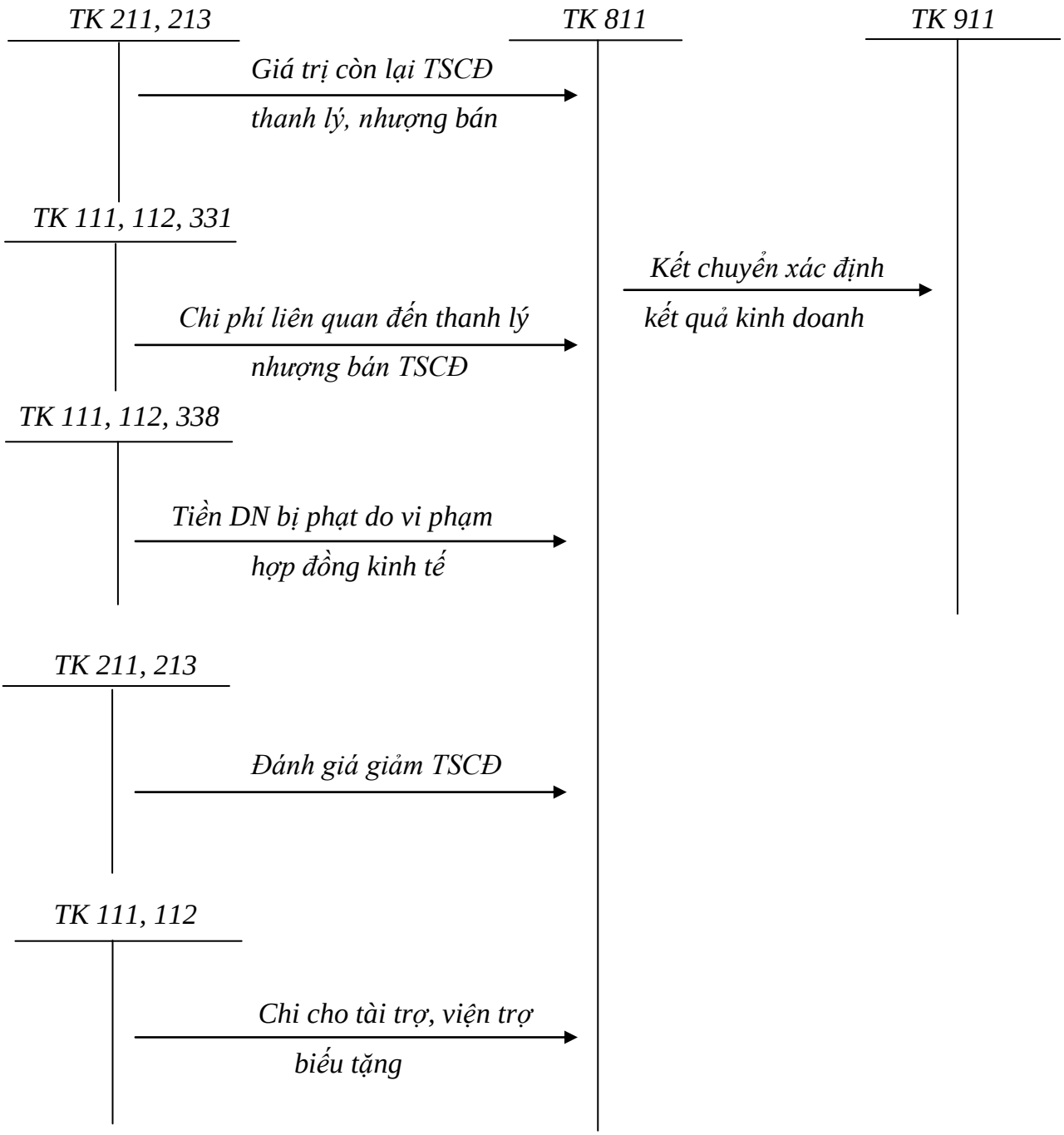
- *Kết cấu tài khoản 811*

Nợ	**TK811**	**Có**
- Các khoản chi phí khác phát sinh.	- Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí phát sinh trong kỳ vào TK 911.	
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 811 không có số dư cuối kỳ

- Phương pháp hạch toán chi phí hoạt động khác

Sơ đồ 1.12: Hạch toán chi phí hoạt động khác



1.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.

Kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả tài chính cuối cùng mà doanh nghiệp đạt được trong một kỳ nhất định do các hoạt động sản xuất kinh doanh thông thường và do hoạt động khác mang lại được biểu hiện thông qua chỉ tiêu lãi hoặc lỗ. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và 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 hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ, giá thành sản phẩm xây lắp, chi phí liên quan đến bất động sản đầu tư như: chi phí khấu hao, chi phí nâng cấp, sửa chữa,…) chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

- *Kết quả hoạt động tài chính* là số chênh lệch giữa doanh thu của hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính.

- *Kết quả hoạt động khác* là số chênh lệch giữa thu nhập khác và các khoản chi phí khác.

Cách xác định kết qủa kinh doanh.

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp (lãi, lỗ) được xác định trên cơ sở tổng hợp tất cả các kết quả của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

Lãi lỗ từ hoạt động bán hàng = *Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ* - *Giá vốn của hàng bán* - *Chi phí BH và QLDN cho hàng tiêu thụ trong kỳ*

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ = *Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ* - *Các khoản giảm trừ*

Lãi lỗ từ hoạt động tài chính = *Doanh thu tài chính* - *Chi phí tài chính*

Lãi lỗ từ hoạt động khác = *Thu nhập hoạt động khác* - *Chi phí hoạt động khác*

Lãi lỗ từ hoạt động kinh doanh = *Lãi lỗ từ hoạt động bán hàng* + *Lãi lỗ từ hoạt động tài chính* + *Lãi lỗ từ hoạt động khác*

- *Tài khoản sử dụng*:

- **Tài khoản 911- Xác định kết quả kinh doanh.**

Tài khoản này dùng để xác định kết quả kinh doanh trong các doanh nghiệp và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kì kế toán.

Kết cấu tài khoản:

Nợ	**TK911**	**Có**
- Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ. - Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. - Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp và chi phí khác - Kế chuyển lãi sau thuế.		- Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ tiêu dùng trong kỳ - Doanh thu hoạt động tài chính - Thu nhập khác - Kết chuyển lỗ.
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 911 không có số dư cuối kỳ

- **Tài khoản 421- Lợi nhuận chưa phân phối**

Tài khoản này dùng để phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế TNDN và tình hình phân phối, xử lý kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Kết cấu của tài khoản 421

Nợ	**TK421**	**Có**
- Số lỗ về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp - Trích lập các quỹ của DN - Chia cổ tức, lợi nhuận cho các cổ đông, cho các nhà đầu tư, các bên tham gia liên doanh. - Bổ sung nguồn vốn kinh doanh - Nộp lợi nhuận lên cấp trên.		- Số lợi nhuận thực tế của hoạt động kinh doanh của DN trong kì. - Số lợi nhuận cấp dưới nộp lên, cấp trên bù đắp - Xử lý các khoản lỗ về hoạt động kinh doanh.
∑Số phát sinh bên nợ		∑Số phát sinh bên có

TK 421 không có số dư cuối kỳ

Tài khoản 821- Thuế thu nhập doanh nghiệp

Tài khoản này dùng để phản ánh chi phí thuế TNDN của doanh nghiệp bao gồm: chi phí thuế TNDN hiện hành, chi phí thuế TNDN hoãn lại phát sinh trong năm làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong năm tài chính hiện hành.

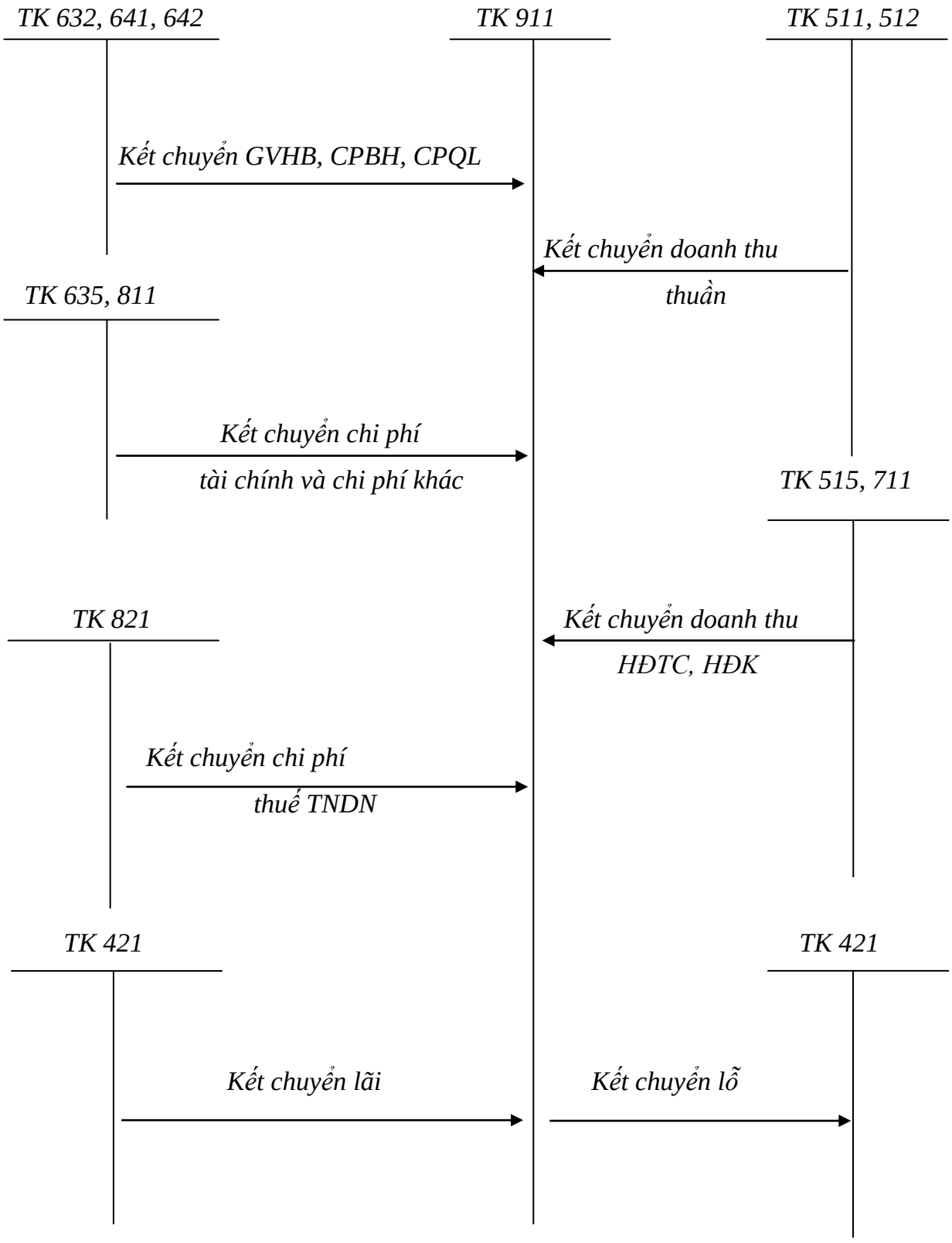
- *Tài khoản sử dụng*: TK 821- được chia làm 2 tài khoản cấp 2.
  - TK 8211 – chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hanh.
  - TK 8212 – chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại
- *Kết cấu của tài khoản 821*

Nợ	**TK821**	**Có**
- Chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm. - Thuế TNDN của năm trước phải nộp bổ sung. - Ghi nhận chi phí thuế TNDN hoãn lại. - Kết chuyển chênh lệch giữa số phát sinh bên Có lớn hơn bên Nợ của TK 821 phát sinh trong năm vào bên Có TK 911.		- Số thuế TNDN phải nộp trong năm - Số thuế TNDN phải nộp ghi giảm do phát hiện các sai sót của các năm trước - Ghi giảm chi phí thuế TNDN hoãn lại và ghi nhận tài sản thuế TNDN hoãn lại. - Kết chuyển số chênh lệch giữa số bên Nợ lớn hơn số bên Có của TK 8212 phát sinh.
∑Số phát sinh bên nợ		*∑Số phát sinh bên có*

TK 821 không có số dư cuối kỳ

- *Phương pháp hạch toán xác định kết quả kinh doanh (Sơ đồ 1.13)*

Sơ đồ 1.13: Hạch toán xác định kết quả kinh doanh



CHƯƠNG II
THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH.

2.1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH.

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

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh tên quốc tế là "Ngoc Anh trade metalware company limited", được thành lập vào ngày 3 tháng 9 năm 2007 và được thay đổi lần thứ tư vào ngày 24 tháng 5 năm 2011, theo giấp phép kinh doanh số 0200976663, vào ngày 24 tháng 5 năm 2011 của sở kế hoạch và đầu tư Hải Phòng. Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh được hoạt động theo Luật Doanh nghiệp và các quy định khác của nhà nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam.

Trụ sở chính: số 2/36 Trần Quang Khải, Phường Hoàng Văn Thụ, Quận Hồng Bàng - Hải Phòng.

Điện thoại: 0312.848.888 Fax: 0312.848.888

Mã số thuế: 0200976663

Người đại diện: Đào Ngọc Bảo

Tổng vốn kinh doanh của công ty là: 10.000.000.000 đồng.

Công ty có tư cách pháp nhân và chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động kinh doanh. Công ty sử dụng con dấu riêng và mở tài khoản riêng tại hai ngân hàng: Ngân hàng Vietcombank chi nhánh ở Hải Phòng và ngân hàng Công Thương Việt Nam (VietinBank); ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB). Công ty tự chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh bảo toàn và phát triển vốn theo quy định của nhà nước. Công ty thực hiện chức năng kinh doanh theo điều lệ pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế hiện hành.

Sau hơn 5 năm tăng trưởng và phát triển, hiện nay công ty đã khẳng định được vị trí của mình trên thị trường và không ngừng mở rộng quy mô hoạt động và lĩnh vực

hoạt động. Công ty đã sử dụng và khai thác các nguồn lực về vốn, lao động, tài sản hiện có hiệu quả. Đồng thời công ty cũng mở rộng quan hệ với các đơn vị bạn, các tổ chức kinh tế trong nước và đã tạo được lòng tin đối với khách hàng. Bên cạnh đó công ty không ngừng hoàn thiện và nâng cao chất lượng, số lượng đội ngũ công nhân viên, phương tiện, trang bị kĩ thuật phục vụ sản xuất và kết quả đạt được là lợi nhuận của công ty không ngừng tăng lên hàng năm, điều đó đã đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong công ty và giúp công ty phục vụ tái sản xuất. Qua đó cho thấy sự phát triển mạnh mẽ, vượt bậc của công ty trong thời gian qua và giúp công ty khẳng định được vị thế, đứng vững trên thị trường.

2.1.2. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty

❖ Về chức năng:

Công ty được cấp giấy phép hành nghề trên những lĩnh vực sau:

- Bán lẻ thép hình cán nóng, cán nguội, sắt thép xây dựng, các loại thép hình H, U, I, V, ….

- Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan: Bán buôn nhựa đường……..

- Bán buôn kim loại và quặng kim loại : Bán buôn sắt, thép…….

- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô-tô, xe máy…….

- Bán buôn máy móc, thiết bị phụ tùng máy khác: Bán buôn máy móc thiết bị điện, vật liệu điện (máy phát điện, động cơ điện, dây điện và thiết bị khác dùng trong mạch điện)

- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng: Bán buôn tre nứa, gỗ cây và gỗ chế biến, bán buôn xi măng, bán buôn gạch xây, ngói đá, cát, sỏi, bán buôn kính xây dựng, bán buôn sơn, véc-ni, bán buôn gạch ốp lát và thiết bị vệ sinh, kim khí, tôn mạ mầu.

❖ Về nhiệm vụ:

Công ty luôn đặt ra cho mình những mục tiêu cần thiết và cơ bản nhằm đáp ứng được yêu cầu của tình hình mới, đó là đáp ứng được tiến độ, chất lượng sản phẩm và cạnh tranh được với các đối thủ cùng ngành. Công ty có một đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp có kinh nghiệm, có khả năng giao tiếp tốt, một đội ngũ cán bộ kỹ thuật giỏi. Công ty luôn có chính sách khuyến khích và hỗ trợ công nhân viên tham

gia các lớp học nhằm trao đổi kiến thức và nâng cao trình độ chuyên môn bán hàng, nhận biết được các sản phẩm có chất lượng cao, uy tín trên thị trường, để có thể đạt được kết quả cao trong công việc, góp phần vào sự lớn mạnh của công ty.

2.1.3. Những thuận lợi và khó khăn trong quá trình hoạt động của công ty.

a.Thuận lợi.

Đơn vị có ban lãnh đạo giỏi với việc tổ chức công việc khoa học, phòng kế toán hoạt động hiệu quả, sự làm việc không mệt mỏi của các nhân viên trong công ty. Tất cả tạo nên sự chuyên nghiệp trong việc đem lại niềm tin đến khách hàng.

Thị trường lao động của Việt Nam rất dồi dào và càng ngày càng nhiều lao động được qua đào tạo nên công ty có rất nhiều thuận lợi trong việc tìm nhân công.

Bên cạnh đó, công ty hình thành trên địa bàn có điều kiện giao thông thuận lợi, góp phần không nhỏ trong quá trình phân phối và tiêu thụ sản phẩm của công ty.

Chính bản thân công ty cũng đã tạo cho mình những thuận lợi nhất định như: Công ty đã thành lập khi nhu cầu thị trường cao về lĩnh vực kim khí và bản thân công ty có một thời gian phát triển bền vững trong lĩnh vực hoạt động của mình, đã tự tạo ra vị thế kinh doanh vững chắc và uy tín cao trên thị trường; qua thời gian hoạt động lâu dài công ty đã có những khách hàng, đối tác quen thuộc, hơn nữa công ty luôn giữ vững uy tín trên thị trường, đảm bảo sản phẩm luôn đạt tiêu chuẩn kỹ thuật, chất lượng, an toàn mà đúng thời gian tiến hành. Vì vậy, công ty luôn có thêm những khách hàng mới và uy tín luôn được nâng cao, các sản phẩm, hàng hóa của công ty rất đa dạng, có thể đáp ứng nhu cầu phong phú của khách hàng.

b. Khó khăn

Bên cạnh những thuận lợi mà công ty có được thì công ty gặp không ít những khó khăn.

Trong 5 năm gần đây nền kinh tế bị lạm phát, giá cả leo thang là vấn đề khó khăn nhất mà doanh nghiệp phải trải qua. Nhiều công ty hoạt động cùng lĩnh vực xuất hiện gây sức cạnh tranh lớn cho công ty. Vì vậy đòi hỏi công ty cần làm tốt công tác thị trường và dịch vụ chăm sóc khách hàng để thu hút khách hàng.

Trong đoạn hiện nay, ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên công ty luôn cố gắng nỗ lực khắc phục khó khăn, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

c. Những thành tích mà công ty đạt được.

- Công ty đã ký kết được nhiều hợp đồng làm ăn lớn nhỏ.

- Hàng năm công ty đã tăng tổng tài sản và tổng nguồn vốn với tốc độ tăng bình quân cao.

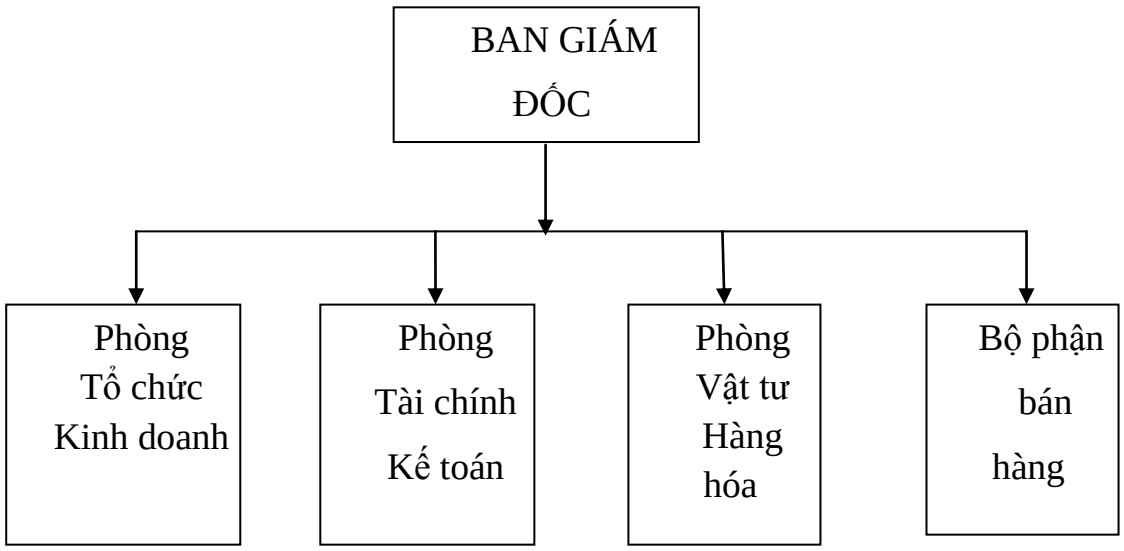
- Để đảm bảo theo kịp sự phát triển của những doanh nghiệp cùng ngành và mở rộng thị trường, trong những năm tới đây công ty đã nên kế hoạch mở rộng quy mô hoạt động để thu hút các khách hàng tiềm năng.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức và bộ máy của công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh

2.1.4.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh

Tổ chức bộ máy của công ty có vai trò quan trọng trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp tạo nên sự thống nhất nhịp nhàng giữa các bộ phận, đơn vị trong doanh nghiệp. Đảm bảo cho việc tăng cường công tác kiểm tra, giám sát, chỉ đạo và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Căn cứ vào quy trình và tình hình thực tế của công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại kim khí Ngọc Anh tổ chức bộ máy kinh doanh gồm có: Ban giám đốc, Phòng tổ chức kinh doanh, Phòng Tài chính kế toán, Phòng vật tư hàng hóa, Bộ phận bán hàng. Trong đó các phòng ban được phân chia phù hợp với chức năng, nhiệm vụ cũng như đặc điểm kinh doanh của công ty.

Sơ đồ 2.1.1: Tổ chức bộ máy quản lý tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh



- **Ban giám đốc**: Là người đứng đầu công ty, giữ vai trò lãnh đạo công ty. Là đại diện pháp nhân của công ty trước pháp luật. Giám đốc đại diện cho quyền lợi của

toàn bộ cán bộ công nhân viên của công ty và chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- **Phòng tổ chức kinh doanh**: Làm tham mưu cho giám đốc thiết lập các kế hoạch về toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh, xây dựng phương án kinh doanh, soạn thảo hợp đồng kinh tế.

- **Phòng Tài chính - Kế toán**: Hạch toán kinh doanh và quản lý tài chính. Cung cấp thông tin để lãnh đạo công ty biết được tình hình sử dụng các loại tài sản, lao động, vật tư, tiền vốn, doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh của công ty, phục vụ cho việc điều hành, quản lý hoạt động của công ty một cách kịp thời, hiệu quả.

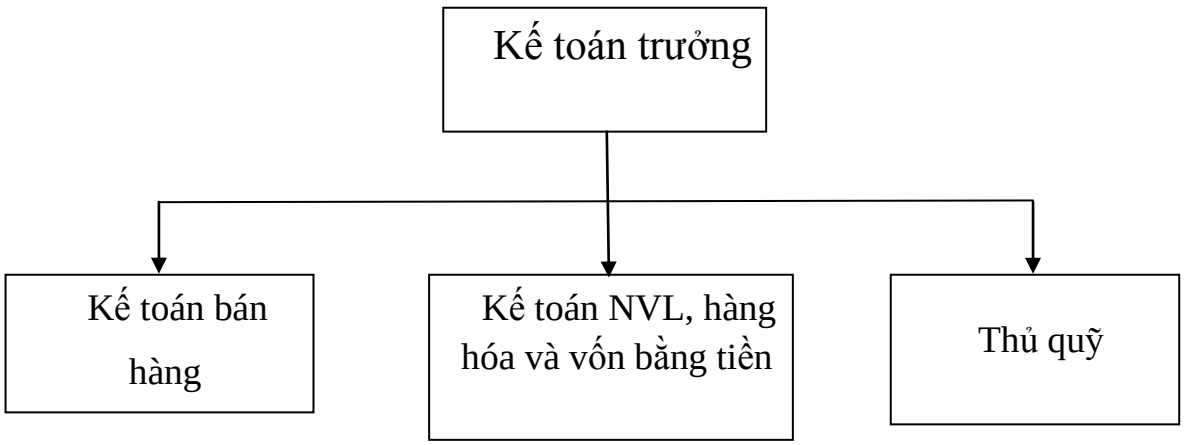
- **Phòng vật tư- hàng hóa**: Phụ trách trực tiếp việc cung ứng, kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu, sản phẩm, hàng hóa.

- **Bộ phận bán hàng**: Phụ trách trực tiếp việc bán hàng của công ty sao cho đạt được mục tiêu đã đề ra về tiêu thụ sản phẩm.

2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh

Xuất phát từ đặc điểm tổ chức quản lý, bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức kế toán tập trung và kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên. Bộ máy kế toán của công ty có nhiệm vụ cập nhập theo dõi, kiểm tra hạch toán toàn bộ những nghiệp vụ phát sinh trong công ty bằng những nghiệp vụ kế toán tài chính, giúp cho lãnh đạo công ty có cơ sở để phân tích, đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ đó có quyết định đúng đắn trong hoạt động của công ty nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao nhất.

Sơ đồ 2.1.2: Tổ chức bộ máy kế toán tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh



- **Kế toán trưởng**:

- Phụ trách công tác kế toán chung cho Công ty, tổ chức hạch toán, xác định hình thức kế toán áp dụng cho đơn vị, cung cấp thông tin kinh tế giúp lãnh đạo về công tác chuyên môn, kiểm tra tài chính. Kế toán trưởng là người tổng hợp tất cả các số liệu đã được hạch toán theo từng khâu, kiểm tra độ chính xác để lập bảng cân đối số phát sinh các tài khoản, lập báo cáo tài chính, lập báo cáo quyết toán thuế cho cơ quan Nhà nước, tổng hợp chi phí và xác định kết quả kinh doanh.
- Ghi chép và phản ánh số lượng, hiện trạng giá trị TSCĐ hiện có tại công ty và trích khấu hao.
- Tính lương cho công nhân dựa vào bảng chấm công.
- Trong công ty kế toán trưởng giúp giám đốc tổ chức bộ máy kế toán và quản lý hoạt động tài chính của công ty theo đúng pháp luật và quy định hiện hành.

- **Kế toán NVL, hàng hóa và vốn bằng tiền**: Phụ trách mảng NVL, hàng hóa trong Công ty, trực tiếp theo dõi tình hình Nhập - Xuất - Tồn NVL và hàng hóa. Theo dõi và thanh toán các khoản tạm ứng, các khoản thu chi bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng.

- **Kế toán bán hàng**: Theo dõi tình hình bán hàng trong kỳ. Khi bán sản phẩm, hàng hóa kế toán theo dõi và ghi nhận doanh thu, giá vốn trong kỳ.

- **Thủ quỹ**: có nhiệm vụ chính sau*:*

+ Bảo quản tiền mặt, thu tiền và thanh toán chi trả cho các đối tượng theo chứng từ ký duyệt.

+ Hàng tháng vào sổ quỹ, lên các báo cáo quỹ, kiểm kê số tiền thực tế trong két phải khớp với số dư trên báo cáo quỹ. Thủ quỹ có trách nhiệm bồi thường khi để xảy ra thất thoát tiền mặt do chủ quan gây ra và phải nghiêm chỉnh tuân thủ các quy định của nhà nước về quản lý tiền mặt.

+ Hàng tháng tổ chức đi thu tiền ở các tổ chức hay cá nhân còn thiếu và rút tiền mặt ở tài khoản ngân hàng về nhập quỹ.

2.1.4.3. Tổ chức vận dụng chế độ kế toán tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.

- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là: đồng Việt Nam.
- Chế độ kế toán áp dụng: Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định 15/2006/QĐ/BTC ngày 20 thán 3 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Hình thức sổ kế toán áp dụng: Sổ nhật ký chung.
- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho:

- Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho: Theo giá gốc được quy định cụ thể cho từng loại vật tư, hàng hóa.

- Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho: bình quân liên hoàn (bình quân sau mỗi lần nhập).

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho : Kê khai thường xuyên.

- Phương pháp khấu hao TSCĐ: TSCĐ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính theo quyết định 206/QĐ-BTC do Bộ Tài chính ban hành ngày 12/12/2003.

- Niên độ kế toán tại công ty bắt đầu từ ngày 01/01/N kết thúc ngày 31/12/N.

2.1.4.4. Hình thức sổ kế toán công ty áp dụng.

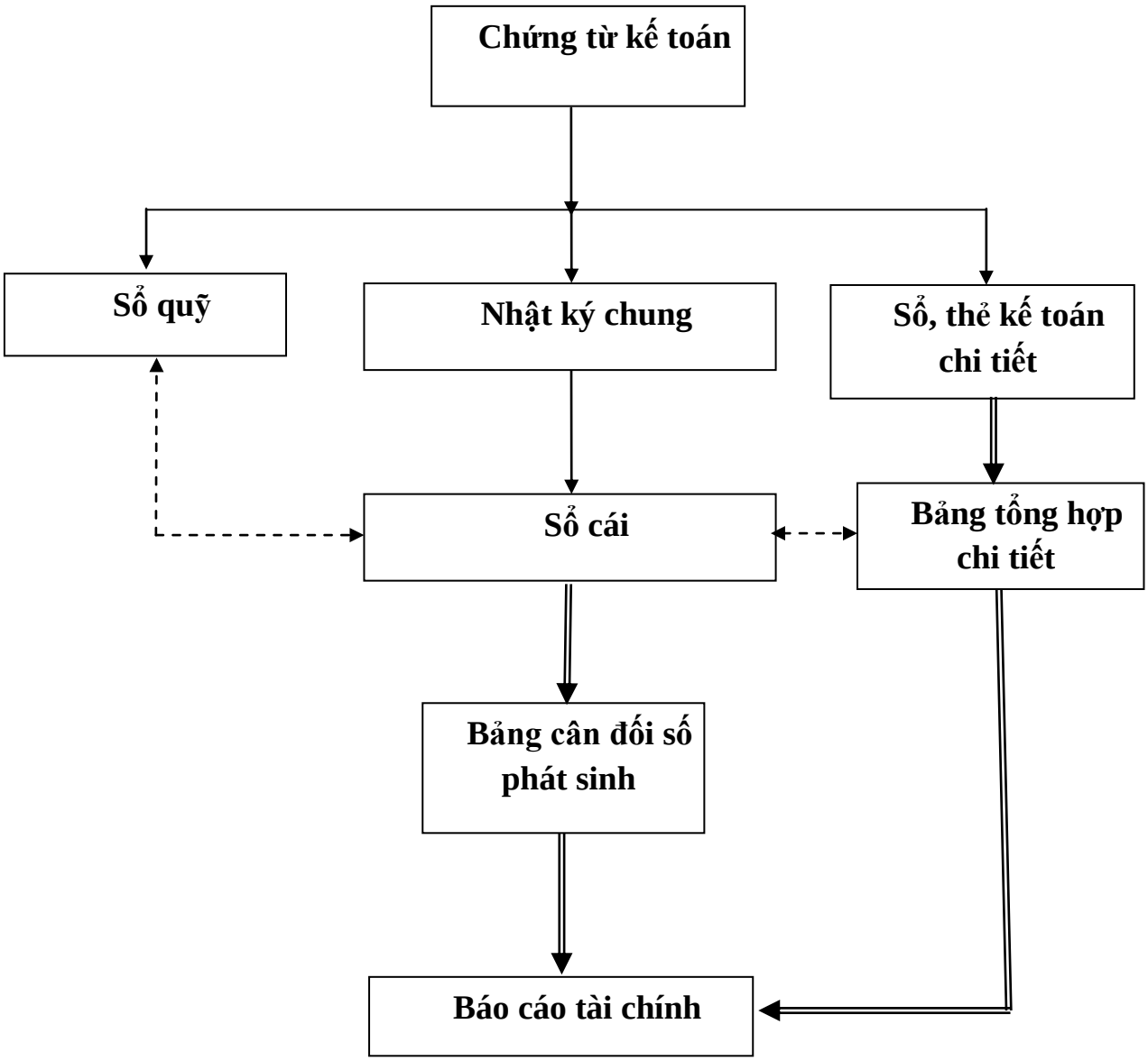
Công tác kế toán trong một doanh nghiệp có quy mô thường phát sinh nhiều vấn đề phức tạp. Nó không chỉ thể hiện ở số lượng các phần hành, mà còn ở mỗi phần hành cần thực hiện. Do vậy đòi hỏi đơn vị hạch toán cần thiết phải sử dụng nhiều loại sổ sách khác nhau về kết cấu, nội dung, phương pháp hạch toán, để tạo thành một hệ thống sổ sách kế toán.

Các sổ sách kế toán này được liên quan với nhau một cách chặt chẽ theo trình tự hạch toán của mỗi phần hành. Mỗi sổ sách kế toán được xây dựng là một hình thức sổ nhất định mà doanh nghiệp cần phải có để thực hiện công tác kế toán.

Kể từ ngày thành lập đến nay công ty áp dụng hình thức Nhật ký chung. Đặc trưng cơ bản của hình thức nhật ký chung là tất cả các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều phải ghi vào sổ nhật ký, mà trọng tâm là sổ nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và định khoản kế toán các nghiệp vụ đó, sau đó lấy số liệu trên các sổ Nhật ký để ghi Sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Quy trình hạch toán theo hình thức Nhật ký chung (sơ đồ 2.1.3)

Sơ đồ 2.1.3: Quy trình luân chuyển hạch toán kế toán theo hình thức Nhật ký chung.



Ghi chú:

Ghi hàng ngày.

Ghi cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra.

Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ gốc, kế toán tiến hành kiểm tra tính hợp lý, hợp lệ, hợp pháp và tính chính xác của các nghiệp vụ đó vào Nhật ký chung. Căn cứ số liệu ghi trên nhật ký chung, kế toán phản ánh các số liệu đó vào sổ cái các tài khoản

liên quan. Đồng thời với việc ghi sổ nhật ký chung, các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được ghi vào sổ chi tiết tài khoản.

Cuối tháng tổng hợp số liệu từ sổ chi tiết làm căn cứ lập sổ tổng hợp chi tiết.

Cùng với đó, tại thời điểm cuối tháng, kế toán tiến hành cộng số tiền trên sổ cái, lập bảng cân đối tài khoản. Để đảm bảo tính chính xác của số liệu, kế toán tiến hành đối chiếu, khớp số liệu ghi trên sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết.

Cuối kỳ, kế toán cân đối tài khoản làm căn cứ để lập báo cáo tài chính.

Nguyên tắc ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung đó là: Tổng số phát sinh bên nợ và tổng số phát sinh bên có trên bảng cân đối số phát sinh phải bằng tổng số phát sinh nợ và số phát sinh có trên sổ Nhật ký chung.

2.1.4.5..Các loại sổ sách được dùng trong hình thức nhật kí chung.

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

a) Hệ thống chứng từ tại công ty:

- Chứng từ tiền mặt: Gồm phiếu thu, phiếu chi, biên bản kiểm kê quỹ, giấy tạm ứng, giấy đề nghị thanh toán…
- Chứng từ ngân hàng: Giấy báo nợ, giấy báo có, UNT, UNC
- Chứng từ tài sản cố định: Biên bản bàn giao tài sản cố định, bảng tính và phân bổ khấu hao tài sản cố định, biên bản thanh lý…
- Chứng từ mua hàng: Hoá đơn GTGT, bảng kê mua hàng
- Chứng từ hàng tồn kho: Phiếu nhập, phiếu xuất, biên bản kiểm kê…
- Các chứng từ khác: Bảng chấm công, bảng thanh toán lương…

b) Hệ thống báo cáo tài chính theo quyết định này bao gồm:

Công ty đang áp dụng hệ thống báo cáo tài chính theo chế độ kế toán Việt Nam theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ tài chính và các chuẩn mực kế toán, kiểm toán do Bộ tài chính ban hành, kỳ lập báo cáo là quý, năm. Bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán (Mẫu số B01-DN)
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B02-DN)
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B03-DN)

- Bảng thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu số B04-DN)

Ngoài ra, kế toán còn lập thêm báo cáo khác như: Bảng cân đối số phát sinh, báo cáo thuế…

2.2. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH.

2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh.

2.2.1.1 Đặc điểm sản phẩm hàng hóa

Là đơn vị mới thành lập kinh doanh trong lĩnh vực kim khí. Sản phẩm chủ yếu mà công ty chú trọng nhằm hướng tới phục vụ khách hàng là dòng sản phẩm sắt, thép các loại như:

✓ Thép Tròn cuộn

Thép tròn cuộn của VPS được sản xuất theo các tiêu chuẩn JIS G3505 (Nhật Bản) và TCVN 1651-1985 (Việt Nam), kích cỡ Φ5.5, Φ6, Φ8 và Φ10. Được sản xuất bằng dây chuyền 24 giá cán hoàn toàn tự động của Italia với tốc độ 60m/s và làm nguội trực tiếp bằng nước với áp lực lớn nên thép tròn cuộn của VPS có tiết diện tròn đều, bề mặt

nhẵn bóng và có khả năng chống ôxy hoá cao.

Thông tin chi tiết:

Dung sai đường kính của Thép tròn cuộn

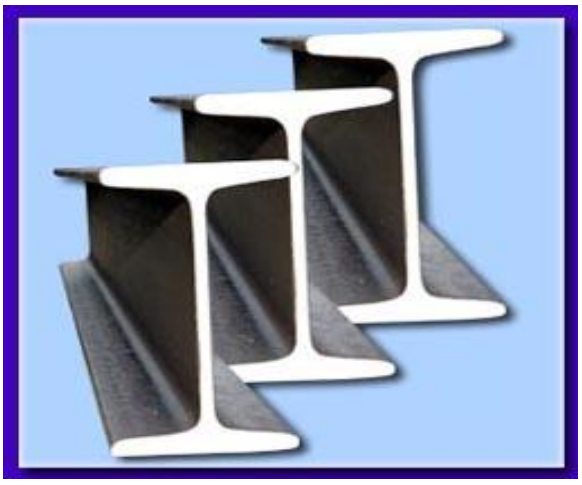
Tiêu chuẩn	Đường kính(mm)	Dung sai(mm)	Độ oval(mm)
JIS G3505_1996	Φ5.5, Φ6, Φ8, Φ10	± 0.5	0.6 max
TCVN 1650_1985	Φ6, Φ8, Φ10	± 0.5	0.7 max

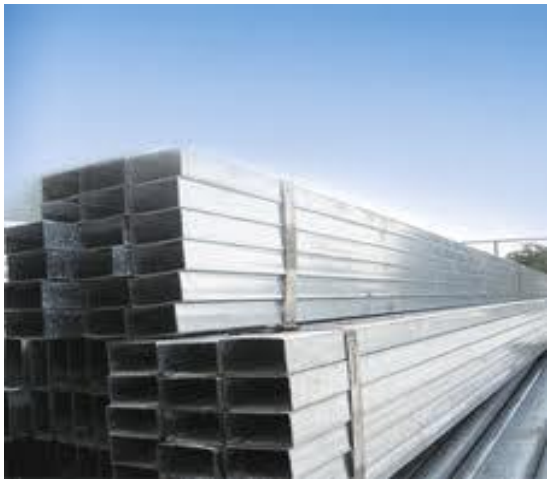
✓ Thép lá cuộn cán nguội:

Thép lá cuộn cán nguội là loại hàng hoá trong nước chưa sản xuất được do đó công ty nhập khẩu trực tiếp từ nước ngoài về để phục vụ nhu cầu trong nước.

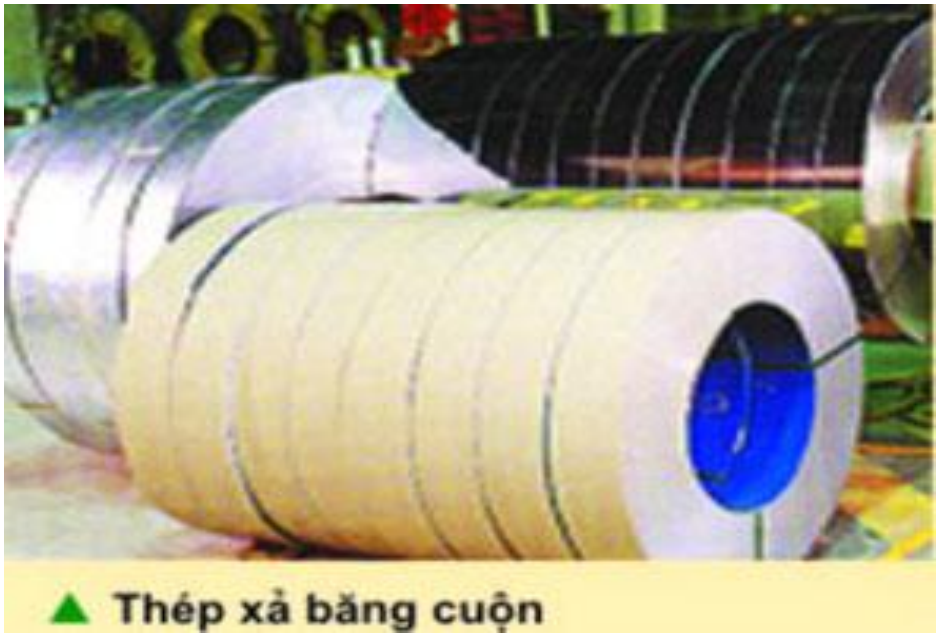
Loại hàng này được cắt thành dạng tấm, lá hoặc cắt theo kích thước khách hàng yêu cầu

Thép ống vuông: Là loại thép được tiêu thụ trong nước và được công ty trực tiếp sản xuất, bán ra thị trường dưới dạng các thanh thép vuông để là xà gồ hoặc các thanh thép chữ U hay các két sắt bảo mật.





✓ Thép ống tròn:



▲ Thép xả băng cuộn

Tên sản phẩm: Thép xả băng cuộn

Từ thép lá dạng cuộn, bằng dây chuyền xả băng hiện đại, cuộn khổ lớn, sẽ được xả ra thành các bản nhỏ có các kích thước tuỳ ý dùng để làm phôi cán ra các loại thép ống, thép xà gồ hoặc phục vụ các nhu cầu cơ khí mang tính tự động cao khác.

✓ Thép thanh vằn

Là loại thép được tiêu thụ trong nước và được công ty trực tiếp sản xuất, bán ra thị trường dưới dạng các thanh thép vằn nhằm phục vụ các công trình xây dựng cũng như người tiêu dùng là cá nhân...

Trong nền kinh tế thị trường như hiện nay thì đây là những mặt hàng thiết yếu trong lĩnh vực xây dựng. Tuy nhiên đây cũng là những mặt hàng chịu sự tác động của nền kinh tế lớn (như tỉ giá hối đoái, lạm phát…)

2.2.1.2 Các phương thức bán hàng tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.

Thị trường của công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh chủ yếu là ở thành phố Hải Phòng và các tỉnh lân cận khác. Để có thể cạnh tranh và thắng thế các đối thủ khác trong nền kinh tế thị trường, công ty đã không ngừng đẩy mạnh công tác bán hàng, nâng cao uy tín đối với khách hàng, áp dụng các hình thức thanh toán linh hoạt, nhanh gọn, phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Chất lượng phục vụ khách hàng của công ty không ngừng được nâng cao.

Với chất lượng hàng hóa tốt, chủng loại đa dạng, phong phú, chính sách giá cả hợp lý, phương thức bán hàng hiệu quả, công ty đã và đang chiếm lĩnh được thị trường.

Công ty sử dụng hai phương thức bán hàng chủ yếu là bán buôn và bán lẻ.

Bán buôn: Với hình thức bán này việc bán hàng thông qua các hợp đồng kinh tế được ký kết giữa các tổ chức bán buôn với công ty: công ty khác, trường học, đại lý..

Phương thức bán này chủ yếu thanh toán bằng chuyển khoản. Khi bên mua chấp nhận thanh toán hoặc thanh toán tiền ngay thì hàng hóa được xác định là tiêu thụ.

Bán lẻ: Theo hình thức này khách hàng đến mua tại cửa hàng với giá cả do cửa hàng niêm yết trên mỗi sản phẩm. Với hình thức này nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền và giao hàng cho khách hàng và thanh toán chủ yếu bằng tiền mặt. Thời điểm xác định tiêu thụ là thời điểm nhận được báo cáo bán hàng của nhân viên bán hàng.

2.2.1.3. Các phương thức thanh toán

- *Bán hàng thu tiền ngay, thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt:* Áp dụng với khách hàng mua ít, không thường xuyên hoặc khách hàng có nhu cầu thanh toán ngay. Phương thức này giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, tránh được tình trạng chiếm dụng vốn.
- *Thanh toán chậm:* Phương thức này áp dụng cho khách hàng thường xuyên và có uy tín với doanh nghiệp.
- *Thanh toán qua ngân hàng:* Hình thức này được trích chuyển từ tài khoản của tổ chức, cá nhân này sang tổ chức, cá nhân khác được hưởng thông qua ngân hàng và phải trả lệ phí cho ngân hàng.

2.2.1.4. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.

Doanh thu bán hàng là tổng các lợi ích kinh tế của doanh nghiệp (chưa có thuế) thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

❖ ***Chứng từ sử dụng***

✓Hóa đơn giá trị gia tăng (mẫu số 01GTKT)

Hóa đơn GTGT được lập thành 3 liên:

Liên 1: Lưu cuống

Liên 2: Giao khách hàng

Liên 3: Dùng cho kế toán vào sổ

Trên hóa đơn ghi đầy đủ mã số thuế, tên khách hàng, địa chỉ khách hàng, thanh toán ngay hay công nợ, hình thức thanh toán và đầy đủ chữ ký.

Khi khách hàng mua hàng của công ty thì nhân viên bán hàng viết hóa đơn GTGT cho người mua. Hóa đơn GTGT được làm thành 3 liên, đặt giấy than viết 1 lần. Liên 1 màu tím để lưu, liên 2 màu đỏ giao khách hàng, liên 3 màu xanh giao cho kế toán để hạch toán.

✓Hợp đồng mua bán hàng hóa

✓Phiếu thu (mẫu số 01-TT)

✓Giấy báo có của ngân hàng

✓Các chứng từ khác có liên quan.

❖ ***Tài khoản sử dụng***

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

Tài khoản 333: Thuế và các khoản phải nộp nhà nước

Do doanh nghiệp kinh doanh nhiều loại mặt hàng khác nhau nên TK 511 được mở riêng cho từng mặt hàng để tiện cho việc theo dõi và quản lý như:

TK 51111: Thép tấm

TK 51112: Thép hình.

TK 51113: Thép góc.

TK 51114: Thép cuộn

……..

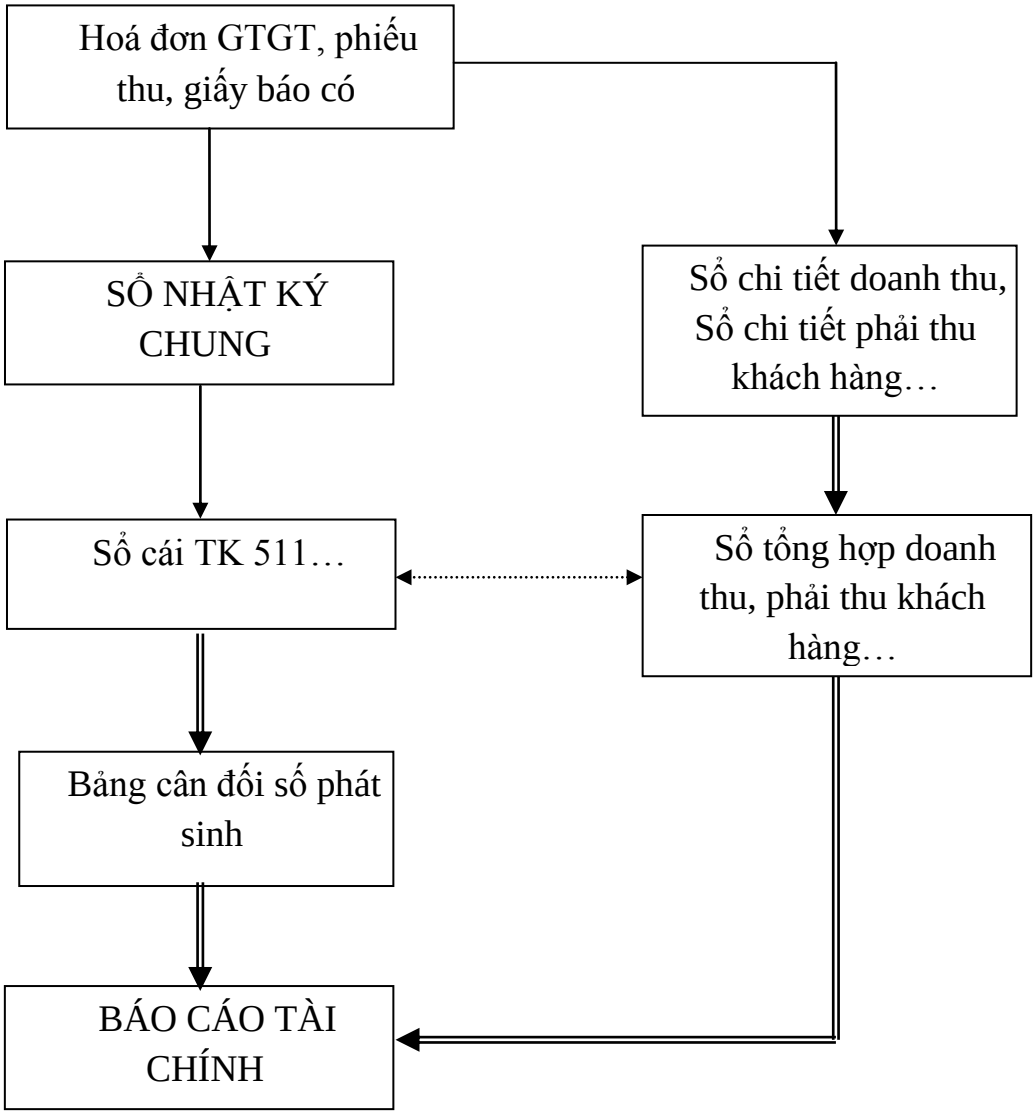
❖ ***Hệ thống sổ sách sử dụng:***

- Sổ chi tiết bán hàng
- Sổ chi tiết TK 131

- Bảng tổng hợp phải thu khách hàng
- Sổ nhật ký chung
- Sổ cái tài khoản 131, TK 511…

❖ ***Quy trình hạch toán***

Sơ đồ 2.1.4: Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.



Ghi chú: - Ghi hàng ngày

- Ghi cuối tháng hoặc định kỳ

- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra

- Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán ghi số liệu vào sổ Nhật ký chung. Sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký

chung để ghi sổ cái các tài khoản 511,111,131,… Đồng thời từ các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào sổ chi tiết TK511, 131.

- Cuối kỳ, kế toán tổng hợp các số liệu từ sổ cái để lập bảng cân đối tài khoản, đồng thời cũng từ sổ chi tiết các tài khoản, kế toán lập bảng tổng hợp chi tiết. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng số liệu ghi trên Sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết. Số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và Bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập Báo cáo tài chính.

<u>Ví dụ 1</u>: Ngày 12 tháng 12 bán 16.507 kg thép tấm cho công ty cổ phần thép miền Bắc, tổng theo hóa đơn giá trị gia tăng số 0000278 giá thanh toán 315.272.145.

Căn cứ vào hóa đơn GTGT số 0000278 (biểu số 2.1.1) và các chứng từ khác có liên quan, kế toán phản ánh vào sổ Nhật ký chung (biểu số 2.1.2), đồng thời tiến hành ghi sổ chi tiết tài khoản 511 (biểu số 2.1.3), tài khoản 131 (biểu số 2.1.4)

Từ sổ Nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái tài khoản 511 (biểu số 2.1.5), TK131, TK333.

Cuối quý, căn cứ vào sổ chi tiết tài khoản 511 kế toán lập bảng tổng hợp doanh thu bán hàng (biểu 2.1.6), bảng tổng hợp chi tiết thanh toán với khách hàng (biểu 2.1.7)

Từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng để lập BCTC.

HOÁ ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG
Liên 3: Nội bộ
Ngày 12 tháng 12 năm 2011

Mẫu số : 01GTKT3/001
Ký hiệu : AA/11P
Số: **0000278**

Đơn vị bán hàng: **Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh**.....
Địa chỉ: số 2/36-Trần Quang Khải - Hoàng Văn Thụ - Lê Chân – Hải Phòng .....
Số tài khoản:102010001141418-Ngân hàng Công thương CN Hồng Bàng - HP .....
Điên thoại: 0312.848888 MS thuế | 0 | 2 | 0 | 0 | 9 | 7 | 6 | 6 | 6 | 3 |

Họ tên người mua hàng: .....
Tên đơn vị: Công ty Cổ phần thép miền Bắc.....
Địa chỉ: km89 – Đường 5 mới - Phường Hùng Vương - Quận Hồng Bàng - Hải Phòng
Số tài khoản: .....
Hình thức thanh toán: .....MS: | 0 | 2 | 0 | 0 | 6 | 4 | 3 | 6 | 1 | 8 |

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị Tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Thép tấm cán nóng hợp kim H250*250	kg	16.507	17.363	286.611.041
Cộng tiền hàng:					286.611.041
Thuế GTGT: 10 %	Tiền thuế GTGT:				28.661.104
Tổng cộng tiền thanh toán					315.272.145

Số tiền viết bằng chữ: *Ba trăm mười lăm triệu hai trăm bảy mươi hai nghìn một trăm bốn mươi lăm đồng chẵn/*

Người mua hàng	**Người bán hàng**	**Thủ trưởng đơn vị**
(Ký,ghi rõ họ tên)	*(Ký, ghi rõ họ tên)*	*(Ký, đóng dấu,ghi rõ họ tên)*

Cần đối chiếu kiểm tra, lập, giao nhận hóa đơn

Biểu 2.1.1. Hóa đơn giá trị gia tăng

(Trích nguồn tại liệu công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh)

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			…….			
08/12	BC86/N_O	08/12	Nộp tiền vào tài khoản ngân hàng	112 111	400.000.000	 400.000.000
08/12	UNC79/VT	08/12	Thanh toán tiền hàng cho công ty CP thép Phương Trung	331 112	365.000.000	 365.000.000
9/12	PT12.25	9/12	Thu tiền khách hàng trả	111 131	12.500.000	 12.500.000
……			…….			
12/12	**HĐ278**	**12/12**	**Xuất bán thép tấm cho công ty cổ phần thép miền Bắc**	**131 511 333**	**315.272.145**	 **286.611.041 28.661.104**
12/12	PX12.168	12/12	Giá vốn hàng bán	632 156	273.537.497	 273.537.497
……	……	……	……	……	……	……
			Cộng tổng số phát sinh		**115.298.912.415**	**115.298.912.415**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.1.2. Sổ nhật ký chung

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh *Mẫu số S35 – DN*

2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP *(QĐ 15/2006/QĐ – BTC Ngày 20/03/2006)*

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên Tài khoản: Doanh thu bán hàng Tài khoản: 511-51111

Tên hàng hóa: Thép tấm Đvt:kg

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu				Các khoản giảm trừ	
SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền		Thuế	Khác (521,531,532)
						Nợ	Có		
HĐ277	11/12	Xuất bán thép tấm cho dự án MTH Cầu Rào II	131	11.250	17.763		199.833.750		
HĐ278	**12/12**	**Xuất bán thép tấm cho công ty CP thép miền Bắc**	**131**	**16.507**	**17.763**		**286.611.041**		
HĐ279	12/12	Xuất bán lẻ tấm cho khách hàng	111	783	17.763		13.908.429		
		……..							
		Cộng				**4.967.128.910**	**4.967.128.910**		

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ **Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên) *(Ký, họ tên)*

Biểu số 2.1.3. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

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

SỔ CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA (NGƯỜI BÁN)

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Tên tài khoản: Phải thu khách hàng - TK 131

Đối tượng: **Công ty CP thép miền Bắc**

Đơn vị tinh: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh		Số dư	
	Số hiệu	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ				**12.750.958**	
			Số phát sinh trong kỳ					
			…….					
12/12	**HĐ278**	**12/12**	**Xuất bán thép tấm cho công ty CP thép miền Bắc**	**511** **333**	**286.611.041** **28.661.104**		**396.079.500** **424.740.604**	
12/12	BC92/VT	12/12	Công ty trả tiền hàng	112		400.000.000	24.740.604	
….	…..	….	……..	…	……..	……	……	
27/12	HĐ298	27/12	Xuất bán thép cho công ty IDC	511 333	98.123.589 9.812.358		157.980.123 167.792.481	
….	…..	….	……..	…	……..	……	……	
			Cộng số phát sinh trong kỳ		**790.457.912**	**750.000.000**		
			Số dư cuối kỳ				**53.208.970**	

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.1.4. Sổ chi tiết Phải thu khách hàng.

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ CÁI

Tên TK: Doanh thu bán hàng

Số hiệu TK 511

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		**-**	**-**
			Số phát sinh trong kỳ			
			……			
12/12	PT 12.36	12/12	Xuất bán thép cho chị Loan	111		18.252.100
12/12	BC 95	12/12	Thu tiền bán thép ống D610 của công ty CP IDC	112		21.600.000
12/12	**HĐ 278**	**12/12**	**Xuất bán thép tấm cho công ty CP thép miền Bắc**	**131**		**286.611.041**
12/12	PT 12.37	12/12	Xuất bán lẻ thép xây dựng cho khách hàng	111		18.896.100
			……			
31/12	PKT 12.14	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng Quý IV	911	**15.868.332.113**	
			Cộng số phát sinh		**15.868.332.113**	**15.868.332.113**
			Số dư đầu kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.1.5. Sổ cái doanh thu bán hàng

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

BẢNG TỔNG HỢP DOANH THU BÁN HÀNG

Số hiệu TK 511

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

STT	Số hiệu tài khoản	Tên sản phẩm	Số tiền		Ghi chú
			Nợ	Có	
1	**51111**	**Thép tấm**	**4.967.128.910**	**4.967.128.910**	
2	51112	Thép hình	2.128.345.002	2.128.345.002	
3	51113	Thép góc	908.102.103	908.102.103	
4	51114	Thép cuộn	5.434.138.102	5.434.138.102	
	……				
	Cộng		**15.868.332.113**	**15.868.332.113**	

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.1.6. Bảng tổng hợp doanh thu bán hàng

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

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

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT THANH TOÁN VỚI NGƯỜI MUA

Từ ngày 1/10 /2011 đến ngày 31/12/2011

Số hiệu TK 131

Đơn vị tính: Đồng

STT	Tên khách hàng	Số dư đầu kỳ		Số phát sinh		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
1	Công ty cổ phần IDC	-		354.018.129	350.000.000	20.081.875	
2	Công ty TNHH DV và TM An Phát	39.972.231		220.041.600	250.000.000	10.013.431	
3	Công ty CP kim khí Nam Việt	28.135.987		262.431.567	280.000.000	10.567.554	
4	**Công ty CP thép Miền Bắc**	**12.750.958**		**790.457.912**	**750.000.000**	**53.208.970**	
…		……					
	Cộng	**1.002.176.093**	**420.000.000**	**10.943.075.823**	**10.150.040.500**	**1.725.211.416**	**350.000.000**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký,họ tên, đóng dấu)*

Biểu số 2.1.7. Bảng tổng hợp chi tiết thanh toán với khách hàng

2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán

2.2.2.1 Phương pháp tính giá hàng xuất kho.

Công ty áp dụng phương pháp tính trị giá hàng thực tế xuất kho trong kỳ theo phương pháp bình quân liên hoàn (bình quân sau mỗi lần nhập).

Theo phương pháp này, việc xác định bao nhiêu đơn giá phụ thuộc vào bấy nhiêu lần nhập trong kỳ.

$$\text{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\text{Trị giá hàng tồn sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng tồn sau mỗi lần nhập}}$$

Hàng hóa của công ty được nhập từ hai nguồn hàng nhập khẩu và hàng mua trong nước. hàng nhập khẩu của công ty thường nhập từ các nước như: Nhật, Singapore, Italia, …

Tuy nhiên hiện nay công ty đang ngừng khai thác nguồn hàng nhập khẩu bởi vì một phần do nguồn hàng trong nước đã đủ để đáp ứng nhu cầu nhập hàng của công ty, nhưng điều quan trọng là do việc nhập khẩu cả lô hàng dự trữ trong kho rồi bán dần sẽ không mang lại hiệu quả cao cho Công ty, thậm chí Công ty có thể bị lỗ trong trường hợp hàng tiêu thụ quá chậm, nhất là trong thời kỳ nền kinh tế đầy biến động trong thời điểm này. Như hiện nay nguồn hàng chính của Công ty là nguồn hàng trong nước thông qua việc mua lại hàng hóa của doanh nghiệp cùng kinh doanh trong lĩnh vực này.

Việc tính toán trị giá vốn hàng xuất bán có ý nghĩa vô cùng quan trọng bởi có tính toán đúng trị giá vốn hàng xuất bán mới xác định chính xác kết quả bán hàng. Hơn nữa trị giá vốn của hàng xuất bán thường chiếm tỷ trọng chủ yếu trong kỳ kinh doanh. Do đó nếu không phản ánh đúng trị giá vốn sẽ dẫn đến kết quả bán hàng bị sai lệch.

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh là công ty kinh doanh thương mại nên giá vốn của các loại hàng hóa được xác định như sau:

Giá trị xuất = Đơn giá xuất x Số lượng xuất

Cuối kỳ, chi phí thu mua được phân bổ cho hàng hóa bán ra theo công thức sau:

$$\textit{Phân bổ chi phí thu mua cho hàng tiêu thụ} = \frac{\textit{Trị giá vốn của hang bán ra trong kì}}{\textit{Tổng trị giá hàng tồn kho đầu kì và nhập trong kì}} \times \textit{Tổng chi phí thu mua của hàng tồn kho đầu kì và phát sinh trong kì}$$

<u>Ví dụ:</u> Ngày 12 tháng 12 bán 16.507 kg thép tấm cho công ty cổ phần thép miền Bắc, với giá vốn 16.571đ/kg, công ty chưa thanh toán.

**Tính đơn giá xuất kho theo phương pháp bình quân liên hoàn:*

- Số lượng thép cán nóng tồn trước ngày 12/12 là: 16.530 kg.

- Đơn giá xuất trước ngày 12/12 là: 16.402 đồng/kg.

- Ngày 12/12 nhập 32.110 kg, đơn giá nhập 16.658 đồng/kg.

=> Đơn giá xuất kho bình quân ngày 12/12 = [(16.530*16.402) + (32.110 * 16.658)]/ (16.530 + 32.110)

= 16.571 (đ/kg)

Trị giá xuất ngày 12/12 = 16.507 * 16571 = 273.573.497 (đồng)

2.2.2.2 Kế toán giá vốn hàng bán tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh.

- **Tài khoản sử dụng**

TK 156: Hàng hóa

TK 632: Giá vốn hàng bán

Vì doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng nên để tiện cho việc theo dõi và quản lý kế toán mở cho mỗi một loại mặt hàng một tài khoản riêng. Ví dụ:

TK 63211: Thép tấm

TK 63212: Thép hình.

TK 63213: Thép góc.

TK 63214: Thép cuộn

……..

- **Chứng từ sử dụng:**

- Hóa đơn giá trị gia tăng mẫu số 01GTKT3/001

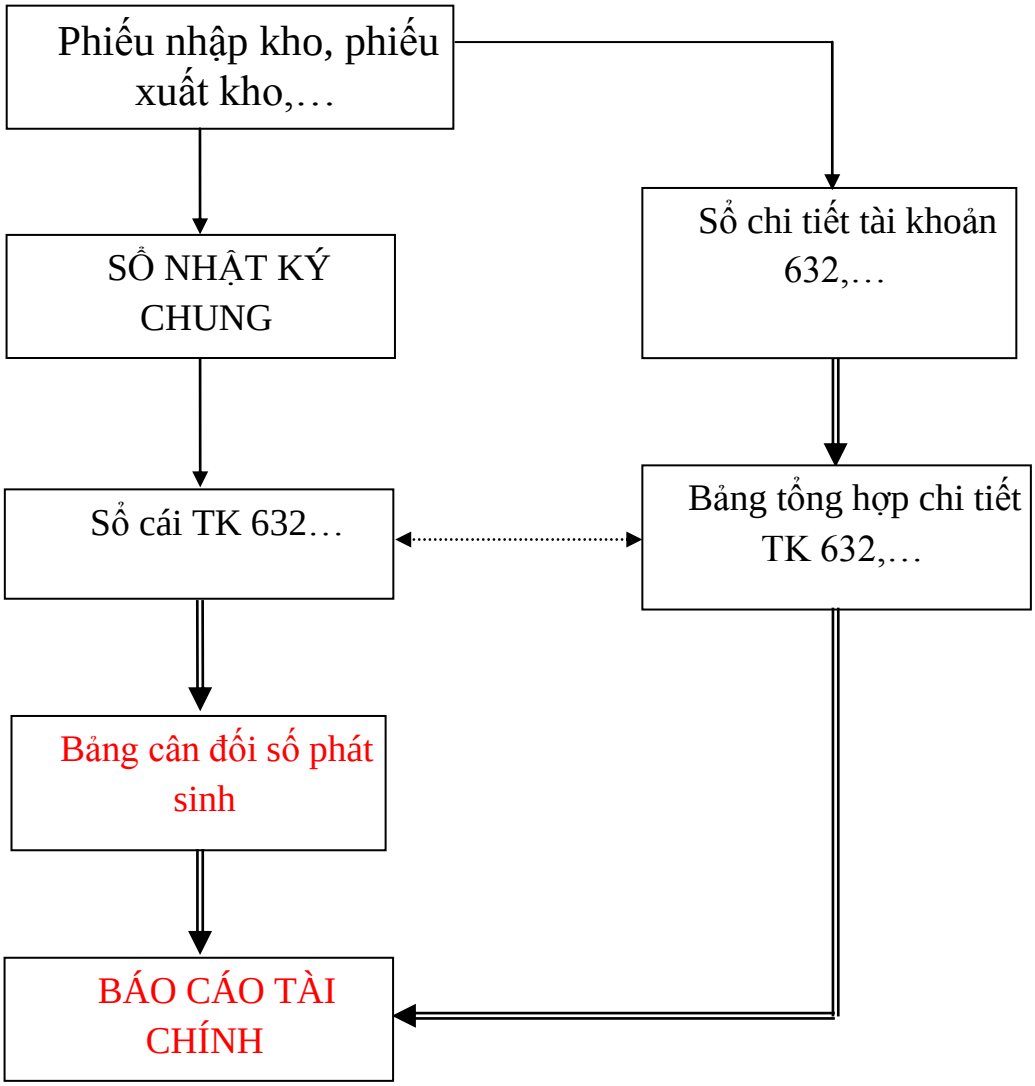
- Phiếu xuất kho (Mẫu số 02- VT)
- Thẻ kho
- Các chứng từ khác có liên quan

➢ **Sổ sách sử dụng:**

- Sổ chi tiết TK 156, TK 632
- Sổ tổng hợp chi tiết TK 156, TK 632
- Sổ cái tài khoản 112, 111, 156, 632..

➢ **Trình tự luân chuyển chứng từ (Sơ đồ 2.1.5)**

Sơ đồ 2.1.5. Quy trình hạch toán giá vốn tại đơn vị.



- Ghi hàng ngày:
- Ghi cuối tháng hoặc định kỳ:
- Quan hệ đối chiếu, kiểm tra:

- Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã được kiểm tra dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán phản ánh vào sổ Nhật ký chung. Từ sổ Nhật ký chung kế toán làm căn cứ ghi vào sổ cái tài khoản 632, 156,…Đồng thời từ nghiệp vụ phát sinh kế toán phản ánh vào sổ chi tiết tài khoản 632,156.

- Cuối kỳ từ sổ chi tiết tài khoản kế toán lập bảng tổng hợp chi tiết tài khoản 632, Bảng tổng hợp Nhập – xuất – tồn hàng hóa.

- Từ sổ cái các tài khoản được sử dụng lập bảng cân đối phát sinh, số liệu từ bảng cân đối phát sinh và bảng tổng hợp được sử dụng lập báo cáo tài chính.

<u>Ví dụ 1:</u> Ngày 12 tháng 12 bán 16.507 kg thép tấm cán nóng cho công ty cổ phần thép miền Bắc, với giá vốn 16.571đ/kg, công ty chưa thanh toán.

- Căn cứ vào bảng tính hàng hóa xuất kho kế toán viết phiếu xuất kho số 168.12 (biểu số 2.2.1) đồng thời kế toán viết hóa đơn giá trị gia tăng cho hàng hóa xuất bán.

- Từ đó, kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung (biểu số 2.2.2), đồng thời ghi vào sổ chi tiết TK 156, 632 (biểu số 2.2.3).

- Từ Nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK632 (biểu số 2.2.4), TK156.

- Cuối kỳ, từ sổ chi tiết giá vốn, kế toán lập bảng tổng hợp giá vốn hàng bán (biểu số 2.2.5), từ sổ chi tiết TK 156 lập bảng tổng hợp nhập - xuất- tồn.

- Từ sổ cái các tài khoản được sử dụng lập bảng cân đối phát sinh, số liệu từ bảng cân đối phát sinh và bảng tổng hợp được sử dụng lập báo cáo tài chính.

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh — ***Mẫu số 02 - VT***

Địa chỉ: số 2/36-Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP — *(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)*

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 12 tháng 12 năm 2011

Số: **12.168**

Nợ TK 632: 273.537.497

Có TK 156: 273.537.497

Họ và tên người nhận hàng: ….Trần Thị Hạnh Nhung ……

Địa chỉ(bộ phận)… Công ty Cổ phần thép Miền Bắc…….....…….

Lý do xuất kho: xuất bán thép tấm cán nóng hợp kim H250*250……

Xuất tại kho (ngăn lô): …….....Địa điểm: Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh……

STT	Tên nhãn hiệu, quy cách phẩm chất vật tư (sản phẩm hàng hóa)	Mã số	Đơn vị tính	Đơn vị tính		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	D	1	2	3	4
1.	Thép tấm cán nóng hợp kim H250*250		kg	16.507	16.507	16.571	273.537.497
	Cộng						**273.537.497**

Tổng số tiền (Viết bằng chữ): Hai trăm bảy mươi ba triệu năm trăm ba mươi bảy nghìn bốn trăm chín mươi bảy đồng chẵn/

- Số chứng từ gốc kèm theo:……

Ngày 12 tháng 12 năm 2011

Người lập phiếu	Người nhận hàng	Thủ kho	Kế toán trưởng	Giám đốc
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*

Biểu số 2.2.1.Phiếu xuất kho

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			…….			
08/12	BC 86/N_O	08/12	Nộp tiền vào tài khoản ngân hàng	112 111	400.000.000	 400.000.000
08/12	UNC 79/VT	08/12	Thanh toán tiền hàng cho cty CP thép Phương Trung	331 112	365.000.000	 365.000.000
9/12	PT12.25	9/12	Thu tiền khách hàng trả	111 131	12.500.000	 12.500.000
……			…….			
12/12	HĐ 278	12/12	Xuất bán thép tấm cán nóng cho cty cổ phần thép miền Bắc	131 511 333	315.272.145	 286.611.041 28.661.104
12/12	**PX 12.168**	**12/12**	**Giá vốn hàng bán**	**632** **156**	**273.537.497**	 **273.537.497**
……	……	……	……	……	……	……
			Cộng tổng số phát sinh		**115.298.912.415**	**115.298.912.415**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.2.2. Sổ nhật ký chung

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN

Tên Tài khoản: Doanh thu bán hàng Tài khoản: 632 – 63211

Tên hàng hóa: Thép tấm ĐVT: kg

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Giá vốn hàng bán			
SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
						Nợ	Có
PX 12.167	12/12	Xuất bán thép tấm cho dự án MTH Cầu Rào II	156	11.250	16.571	**185.352.375**	
PX 12.168	**12/12**	**Xuất bán thép tấm cho công ty CP thép miền Bắc**	**156**	**16.507**	**16.571**	**273.537.497**	
PX 12.174	12/12	Xuất bán lẻ thép tấm cho khách hàng	156	783	16.571	12.975.093	
		……..					
		Cộng				**4.225.346.883**	**4.225.346.883**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.2.3. Sổ chi tiết doanh thu bán hàng

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

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

SỔ CÁI

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Tên TK: Giá vốn hàng bán

Số hiệu TK 632

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
			Số phát sinh trong kỳ			
			……			
11/12	PX 12.166	12/12	Xuất bán thép tấm cho chị Loan	156	16.921.235	
12/12	PX 12.167	12/12	Xuất bán thép ống D610 cho anh Hùng	156	25.197.272	
12/12	**PX 12.168**	**12/12**	**Xuất bán thép tấm cho công ty CP thép miền Bắc**	**156**	**273.537.487**	
12/12	PX 12.169	12/12	Xuất bán lẻ thép cho khách hàng.	156	18.896.100	
	……		……..			
31/12	PKT 12.15	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng Quý IV	911		**13.215.153.698**
			Cộng số phát sinh		**13.215.153.698**	**13.215.153.698**
			Số dư đầu kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.2.4. Sổ cái doanh thu bán hàng

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

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

BẢNG TỔNG HỢP GIÁ VỐN HÀNG BÁN

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Số hiệu TK 632

Đơn vị tính: Đồng

STT	Số hiệu tài khoản	Tên sản phẩm	Số tiền		Ghi chú
1	**63211**	**Thép tấm**	**4.225.346.883**	**4.225.346.883**	
2	63212	Thép hình	1.876.985.557	1.876.985.557	
3	63213	Thép góc	692.105.872	692.105.872	
4	63214	Thép cuộn	4.980.679.167	4.980.679.167	
	…….				
		Cộng	**13.215.153.698**	**13.215.153.698**	

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu 2.2.5. Bảng tổng hợp giá vốn hàng bán

2.2.3. Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh

2.2.3.1 Kế toán chi phí bán hàng tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh.

Chi phí bán hàng tại công ty là những chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, cung cấp hàng hóa bao gồm chi phí lưu kho bãi chi phí bảo quản, vận chuyển, chi phí nhân viên, chi phí dụng cụ, đồ dùng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác…

- ***Tài khoản sử dụng:***

  TK 641: chi phí bán hàng

  TK khác liên quan: TK 111, TK 112

- ***Sổ sách sử dụng:***

  Sổ cái tài khoản 641

  Sổ Nhật ký chung

  Sổ khác có liên quan

- ***Chứng từ kế toán sử dụng:***

  Bảng phân bổ tiền lương, BHXH

  Phiếu chi, hóa đơn giá trị gia tăng, hóa đơn bán hàng thông thường

  Các chứng từ khác liên quan.

2.2.3.2 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty là toàn bộ những chi phí liên quan đến hoạt động quản lý của doanh nghiệp như các chi phí lương nhân viên quản lý, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn, bảo hiểm y tế, chi phí dịch vụ mua ngoài chi phí bằng tiền khác,…

- ***Tài khoản sử dụng:***

  TK 642: chi phí quản lý doanh nghiệp

  TK khác liên quan: 111, 112,

- ***Sổ sách sử dụng:***

  Sổ cái tài khoản 642

  Sổ Nhật ký chung

  Sổ khác có liên quan

- ***Chứng từ kế toán sử dụng:***

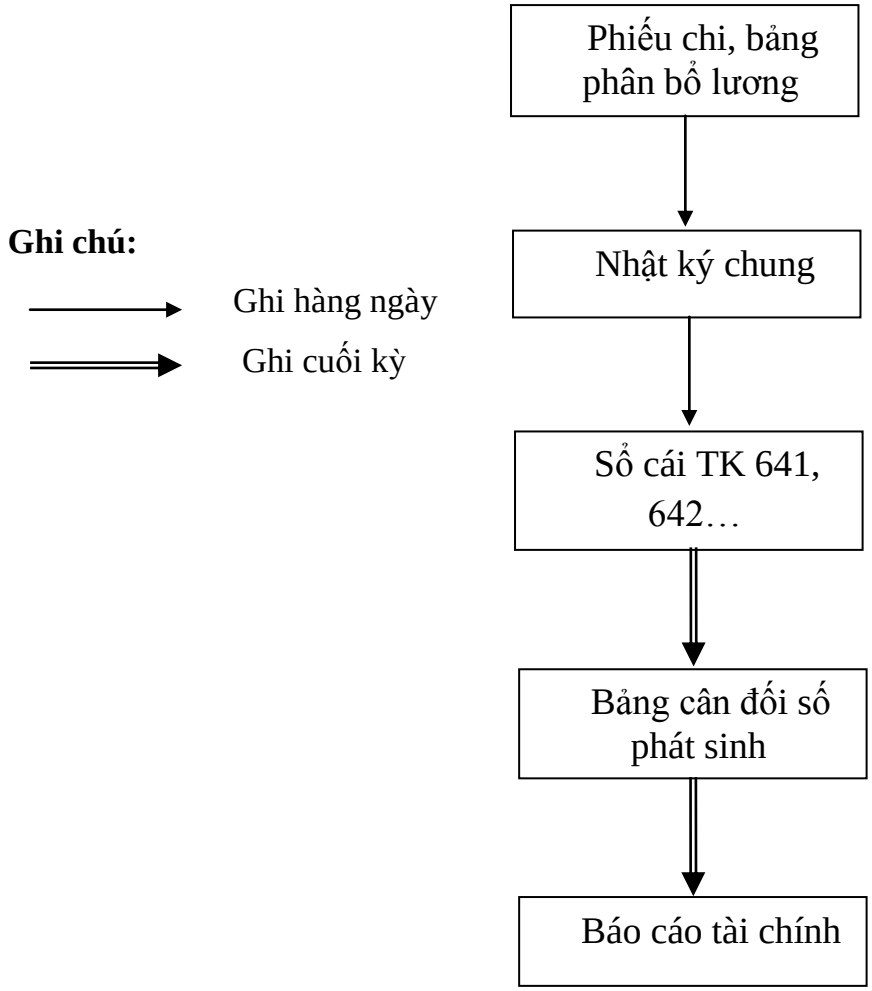
  Bảng phân bổ tiền lương, BHXH

  Phiếu chi, hóa đơn giá trị gia tăng, hóa đơn bán hàng thông thường

  Các chứng từ khác liên quan.

- ***Trình tự luân chuyển chứng từ chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp:***

Sơ đồ 2.1.6. Quy trình hạch toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý



- Hàng ngày căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra làm căn cứ ghi sổ, kế toán hạch toán vào sổ Nhật ký chung. Từ sổ Nhật ký chung kế toán phản ánh vào sổ cái tài khoản 641, tài khoản 642 và các tài khoản có liên quan.

- Cuối kỳ, từ sổ cái các tài khoản kế toán lập bảng cân đối phát sinh lập báo cáo tài chính.

<u>Ví dụ 4</u>: Ngày 20 tháng 12 công ty thanh toán tiền cước điện thoại sử dụng cho bộ phận bán hàng.

Căn cứ vào hóa đơn tiền điện thoại số (biểu số 2.3.1) và cách chứng từ khác có liên quan như phiếu chi (biểu số 2.3.2), kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản:

Nợ TK 641: 2.340.303

Nợ TK133: 234.030

Có TK 111: 2.574.333

Từ bút toán trên kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung (biểu số 2.3.3).

Từ sổ nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK 641 (biểu số 2.3.4), TK 133, TK 111.

Thủ quỹ căn cứ vào phiếu chi ghi vào sổ quỹ tiền mặt.

Cuối kỳ, căn cứ vào sổ cái các tài khoản lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh được sử dụng để lập Báo cáo tài chính.

<u>Ví dụ 5</u>: Ngày 10 tháng 12 công ty chi tiền tiếp khách ở bộ phận quản lý, số tiền là 2.580.000 đồng.

Căn cứ vào hóa đơn giá trị gia tăng (biểu số 2.3.5) và các chứng từ khác có liên quan như phiếu chi (biểu số 2.3.6), kế toán ghi vào sổ sách theo định khoản sau:

Nợ TK642: 2.300.000

Nợ TK133: 230.000

Có TK 111: 2.530.000

Từ bút toán trên kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung (biểu 2.3.7)

Từ sổ nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK 642 (biểu số 2.3.8), TK 133, TK 111

Thủ quỹ căn cứ vào phiếu chi ghi vào sổ quỹ tiền mặt.

Cuối kỳ, từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh sẽ được sử dụng lập báo cáo tài chính.

HÓA ĐƠN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG (GTGT) Mẫu số:01GTKT-2LN-03.
TELECOMMUNICATION SERVICE INVOICE (VAT) Ký hiệu: AC/11T
Liên 2: Giao khách hàng Số: **0524969**

Mã số:
TT Dịch vụ khách hàng - VTHP
Tên khách hàng (customer's name): Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh.
Mã số:
Địa chỉ (address): Số 2/36 Trần Quang Khải - Hồng Bàng - Hải Phòng……
Số điện thoại(tel): …0312.848.888.... Mã số(code):…….
Hình thức thanh toán (kind of payment): TM/CK……..

Dịch vụ sử dụng (kind of service)		Thành tiền (amount)
KỲ HÓA ĐƠN THÁNG 11/2011		2.340.303
a)Cước dịch vụ viễn thông		0
b) Cước dịch vụ viễn thông không thuế		0
c) Chiết khấu + dịch vụ		0
d) Khuyến mại		0
e) Trừ đặt cọc + trích thưởng+ nợ cũ		
a+b+c+d	Cộng tiền dịch vụ (1)	2.340.303
Thuế suất GTGT: 10%	Tiền thuế GTGT (2)	234.030
(1+2+e)	Tổng cộng tiền thanh toán	2.574.333

Số tiền viết bằng chữ: *Hai triệu năm trăm bảy mươi tư nghìn ba trăm ba mươi ba đồng chẵn/.*

Ngày……tháng…..năm….
Người nộp tiền ký Nhân viên giao dịch ký

Biểu 2.3.1. Hóa đơn dịch vụ viễn thông VNPT

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh **Mẫu số 02-TT**

Địa chỉ: số 2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP *(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)*

PHIẾU CHI

Ngày 20 tháng 12 năm 2011

Số**: 12.60**

Nợ TK 641: 2.340.303

Nợ TK 133: 234.030

Có TK 111: 2.574.333

Họ và tên người nhận tiền : Đỗ Thị Vân……

Địa chỉ:…… Bộ phận bán hàng……

Lý do chi:……..Thanh toán tiền điện thoại……..

Số tiền :…… 2.574.333……..(Viết bằng chữ): *Hai triệu năm trăm bảy mươi tư nghìn ba trăm ba mươi ba đồng chẵn./*

Kèm theo:……..01……Chứng từ gốc……HĐGTGT 0524969…….

Ngày 20 tháng 12 năm 2011

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

Đã nhận đủ số tiền

(Viết bằng chữ): *Hai triệu năm trăm bảy mươi tư nghìn ba trăm ba mươi ba đồng chẵn/.*……

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

+ Số tiền quy đổi……..

Biểu 2.3.2. Phiếu chi

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

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

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			…….			
08/12	BC86/N$_O$	08/12	Nộp tiền vào tài khoản ngân hàng	112 111	400.000.000	 400.000.000
08/12	UNC92/VT	08/12	Thanh toán tiền cho cty CP thép Phương Trung	331 112	365.000.000	 365.000.000
……			…….			
12/12	HĐ 278	12/12	Xuất bán thép hình cho cty CP thép miền Bắc	131 511 333	315.272.145	 286.611.041 28.661.104
12/12	PX12.168	12/12	Giá vốn hàng bán	632 156	273.537.497	 273.537.497
……	……	……	……	……	……	……
20/12	**PC 12.60**	**20/12**	**Thanh toán cước điện thoại**	**641** **133** **111**	**2.340.303** **234.030**	 **2.574.333**
……	……	……	……	……	……	……
			Cộng tổng số phát sinh		**115.298.912.415**	**115.298.912.415**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.3.3. Sổ nhật ký chung

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ CÁI

Tài khoản 641 - Chi phí bán hàng

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		**-**	**-**
			Số phát sinh trong kỳ			
			……			
20/12	**PC 12.60**	**20/12**	**Thanh toán tiền cước điện thoại**	**111**	**2.340.303**	
20/12	PC 12.61	20/12	Mua bình nước cho cửa hàng	111	154.000	
			……..			
31/12	BKH 12	31/12	Trích khấu hao tài sản cố định dùng cho bộ phận bán hàng	214	17.134.980	
31/12	BL 12	31/12	Tính lương phải trả bộ phận bán hàng	334	55.973.098	
31/12	BL 12	31/12	Các khoản trích theo lương tính vào chi phí bán hàng	338	8.097.784	
31/12	PKT 12.15	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng Quý IV	911		745.123.905
			Cộng số phát sinh		**745.123.905**	**745.123.905**
			Số dư đầu kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.3.4. Sổ cái TK 641.

HOÁ ĐƠN Mẫu số:01 GTKT -

GIÁ TRỊ GIA TĂNG 3LL

Liên 2: Giao khách hàng AA/11P

Ngày 10 tháng 12 năm 2011 **0000186**

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Thái Dương

Địa chỉ: 14 Trần Phú - Hải Phòng.....

Số tài khoản:.....

Điên thoại: ..... MS thuế | 0 | 0 | 2 | 0 | 0 | 1 | 1 | 4 | 2 | 3 |

Họ tên người mua hàng: Đỗ Văn Thành.....

Tên đơn vị: Công ty TNHH TM Kim Khí Ngọc Anh .....

Địa chỉ: Số 2/36 Trần Quang Khải – Hồng Bàng - Hải Phòng

Số tài khoản:00 31 000 130 415 Vietcombank Hai Phong Branch. .....

Hình thức thanh toán: TM..... MS: | 0 | 2 | 0 | 0 | 9 | 7 | 6 | 6 | 6 | 3 |

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị Tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
1	Tiếp khách				2.300.000
	Cộng tiền hàng:				2.300.000
	Thuế GTGT: 10 %		*Tiền thuế GTGT:*		230.000
	Tổng cộng tiền thanh toán				2.530.000

Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu năm trăm ba mươi ngàn đồng

Người mua hàng	Người bán hàng	Thủ trưởng đơn vị
(*Ký, ghi rõ họ tên)*	*(Ký, ghi rõ họ tên)*	(*Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)*

Biểu 2.3.5. Hóa đơn GTGT

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
Địa chỉ: số 2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

Mẫu số 02-TT
(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC Ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính)

PHIẾU CHI

Ngày 10 tháng 12 năm 2011

Quyển số: 12
Số: **12.30**
Nợ TK 642: 2.300.000
Nợ TK 133: 230.000
Có TK 111: 2.530.000

Họ và tên người nhận tiền : Nguyễn Thùy Linh…….
Địa chỉ:….. Phòng Kế Toán…….
Lý do chi:……..Thanh toán tiền tiếp khách ……..……
Số tiền :…… 2.530.000……..(Viết bằng chữ): Hai triệu năm trăm ba mươi ngàn đồng chẵn./…..
Kèm theo:……..01……Chứng từ gốc……HĐGTGT **0000186**…….

Ngày 10 tháng 12 năm 2011.

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

Đã nhận đủ số tiền(Viết bằng chữ): *Hai triệu năm trăm ba mươi ngàn đồng chẵn/*
……
+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng, bạc,đá quý)……..
+ Số tiền quy đổi……..

Biểu số 2.3.6. Phiếu chi

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

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

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			…….			
08/12	BC86/N_O	08/12	Nộp tiền vào tài khoản ngân hàng	112 111	400.000.000	400.000.000
08/12	UNC92/VT	08/12	Thanh toán tiền cho cty CP thép Phương Trung	331 112	365.000.000	365.000.000
……			…….			
10/12	**PC 12.30**	**12/12**	**Chi tiền tiếp khách phục vụ quản lý**	**642 133 111**	**2.300.000 230.000**	**2.530.000.**
……	……	……	……	……	……	……
20/12	PC 12.60	20/12	Thanh toán cước điện thoại	641 133 111	2.340.303 234.030	2.574.333
……	……	……	……	……	……	……
			Cộng tổng số phát sinh		**115.298.912.415**	**115.298.912.415**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.3.7. Sổ nhật ký chung

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ CÁI

Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		**-**	**-**
			Số phát sinh trong kỳ			
			……			
10/12	**PC 12.30**	**10/12**	**Chi tiếp khách phục vụ quản lý**	**111**	**2.300.000**	
10/12	PC 12.31	10/12	Mua bình nước cho bộ phận quản lý	111	178.000	
11/12	PC 12.32	11/12	Mua một bộ bàn ghế phục vụ văn phòng	111	1.058.000	
11/12	PC 12.33	11/12	Mua giấy in tài liệu	111	65.000	
			……..			
27/12	PC 12.71	27/12	Chi tiền tiếp khách cho bộ phận quản lý	111	3.105.000	
			…….			
31/12	PKT 12.15	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp Quý IV	911		912.085.157
			Cộng số phát sinh		**912.085.157**	**912.085.157**
			Số dư đầu kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.3.8. Sổ cái TK 642

2.2.4. Kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính.

2.2.4.1. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính.

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

Doanh thu hoạt động tài chính tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh chỉ bao gồm lãi tiền gửi được ghi nhận trên cơ sở thời gian và lãi suất thực tế từng kỳ trên cơ sở chứng từ thực tế.

- Tài khoản sử dụng

  - TK 515- Doanh thu hoạt động tài chính
  - TK 112- Tiền gửi ngân hàng.
  - TK 111- Tiền mặt
  - Và các TK liên quan

- Chứng từ sử dụng

Phiếu thu, giấy báo có, giấy báo lãi của ngân hàng, sổ phụ hoặc các chứng từ thông báo TK của ngân hàng.

Các chứng từ khác có liên quan.

2.2.4.2. Kế toán chi phí hoạt động tài chính

Chi phí hoạt động tài chính là tài khoản phản ánh các khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí lỗ liên quan đến hoạt động tài chính, chi phí lãi vay và cho vay vốn, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ…

Chi phí hoạt động tài chính của công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh là các khoản tiền trả lãi tiên vay trong quá trình hoạt động, các khoản lỗ do thay đổi tỷ giá hối đoái.

- Tài khoản sử dụng

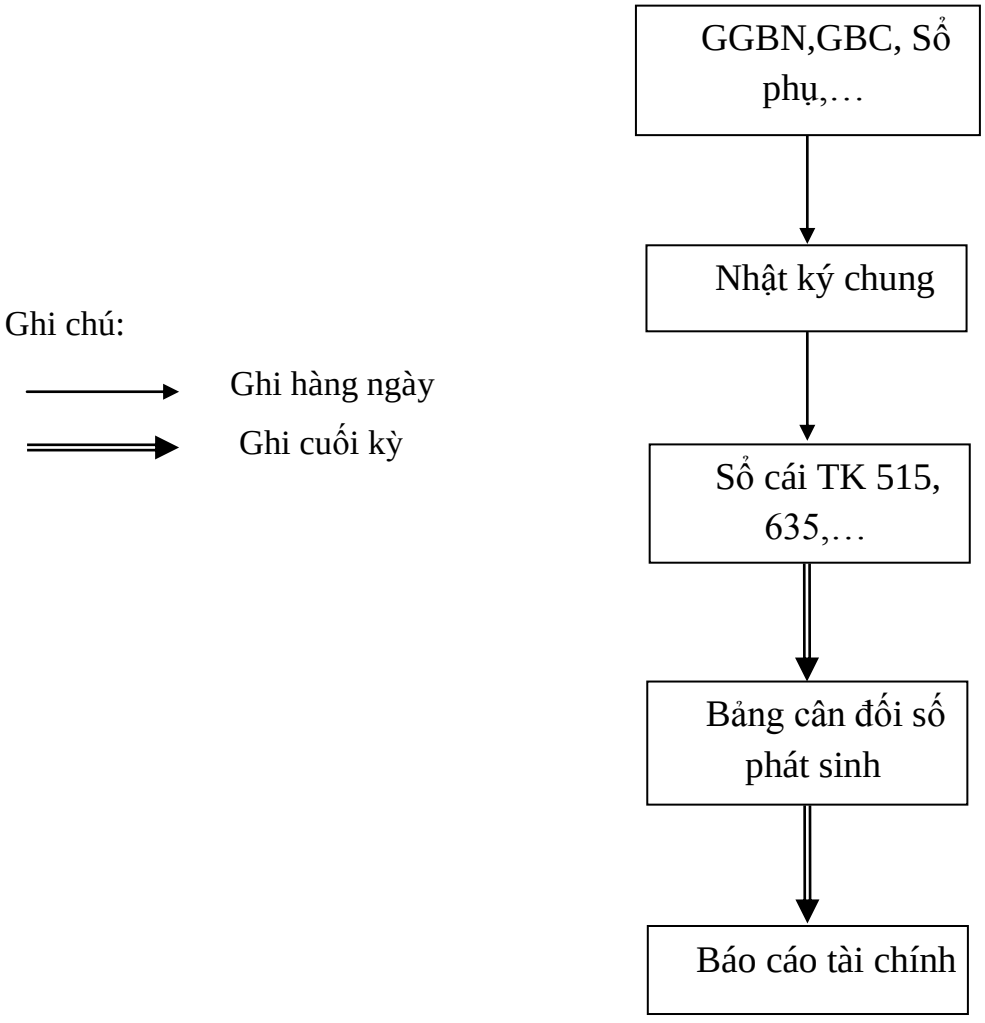
  - TK 635- Chi phí hoạt động tài chính
  - TK 112- Tiền gửi ngân hàng
  - TK 111- Tiền mặt
  - TK 131- Phải thu khách hàng
  - Và các TK liên quan.

- Chứng từ sử dụng:

- Phiếu chi
- Giấy báo nợ
- Giấy báo lãi, sổ phụ của ngân hàng
- Các chứng từ thông báo TK của ngân hàng.

2.2.4.3. Phương pháp hạch toán.

Sơ đồ 2.1.7. Quy trình hạch toán kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính



Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, kế toán ghi số liệu vào sổ Nhật ký chung. Sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên Nhật ký chung để ghi vào sổ cái tài khoản 515, 635,…

Cuối quý, cuối năm kế toán tổng hợp các số liệu từ Sổ cái để lập bảng cân đối Số phát sinh, từ bảng cân đối Số phát sinh được dùng để lập Báo cáo tài chính.

Ví dụ:

- Ngày 31 tháng 12 năm 2011, công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh thu tiền lãi từ ngân hàng Vietinbank chi nhánh Hải Phòng.

Căn cứ vào giấy báo lãi (biểu số 2.4.1) và các chứng từ khác có liên quan, kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản sau:

Nợ TK 112: 1.234.895

Có TK 515: 1.234.895

- Ngày 31 tháng 12 năm 2011, công ty trả tiền lãi vay của ngân hàng Vietin bank chi nhánh Hải Phòng, số tiền 22.181.926

Căn cứ vào Giấy báo Nợ (biểu số 2.4.2) và các chứng từ khác có liên quan, kế toán ghi vào sổ kế toán theo định khoản:

Nợ TK 635: 22.181.926

Có TK 112: 22.181.926

Từ các bút toán trên kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung (biểu số 2.4.3)

Từ nhật ký chung, kế toán ghi vào sổ cái TK 515 (biểu số 2.4.4), sổ cái TK 635 (biểu số 2.4.5) và các TK có liên quan.

Cuối kỳ, từ sổ cái các tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng để lập BCTC.

CN HỒNG BÀNG - NH TMCP CÔNG THƯƠNG VN

VietinBank

GIẤY BÁO LÃI Số: 168/VT

(Từ ngày 1/12/2011 đến hết ngày 31/12/2011)

Kính gửi : CTY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH

Số tài khoản: 102010001141418 Loại tiền tệ: VNĐ

Mở tại ngân hàng chúng tôi được hưởng số tiền lãi tương ứng với lãi suất và số dư tài khoản như sau:

STT	Ngày	Số dư	Lãi suất (% năm)	Số tiền cộng dồn
1	4/12/11	286.652.027	3.0	73.188
2	11/12/11	121.652.027	3.0	83.326
…	….			…..
…				
	31/12/11	……..	3.0	1.234.895

Lãi được hưởng (bằng số): 1.234.895

Lãi được hưởng (bằng chữ): Một triệu hai trăm ba mươi bốn ngàn tám trăm chín mươi lăm đồng./

Ngân hàng: CN HỒNG BÀNG – NHTMCP CÔNG THƯƠNG VN

Kính báo

Người lập bảng Kiểm soát viên

Biểu 2.4.1. Giấy báo lãi của Ngân hàng Công thương

NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VN **Mã GDV: 4211**

VIETTIN BANK **Mã KH: 54365**

Số GD: 273

GIẤY BÁO NỢ

Ngày: 31/12/2011

Kính gửi : CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH

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

Số tài khoản ghi NỢ : 102010001141418

Số tiền bằng số: **22.181.926**

Số tiền bằng chữ: Hai mươi hai triệu một trăm tám mươi một nghìn chin trăm hai mươi sáu đồng chẵn/

Nội dung: # TRẢ LÃI VAY #

GIAO DỊCH VIÊN KIỂM SOÁT

Biểu 2.4.2. Giấy báo nợ của ngân hàng Công thương

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

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

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			…….			
31/12	BC138/ VC	31/12	Thu tiền lãi từ ngân hàng vietcombank	112 515	135.912	135.912
31/12	**BC168/ VT**	**31/12**	**Ngân hàng vietin bank nhập lãi tiền gửi không kỳ hạn-CN Hải Phòng**	**112** **515**	**1.234.895**	**1.234.895**
31/12	BC154/ ABC	31/12	Thu tiền lãi từ ngân hàng thương mại Á Châu	112 515	1.258.472	1.258.472
31/12	PC 12.93	31/12	Phiếu chuyển tiền qua ngân hàng trả công ty cổ phần IDC	635 111	33.000	33.000
31/12	**BN273/ VT**	**31/12**	**Trả lãi cho ngân hàng Vietin bank**	**635** **112**	**22.181.926**	**22.181.926**
31/12	PC 12.94	31/12	Chi mua văn phòng phẩm	642 133 111	2.714.000 271.000	2.985.400
			……			
			Cộng tổng số phát sinh		**115.298.912.415**	**115.298.912.415**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.4.3. Sổ nhật ký chung

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ CÁI

Tài khoản 515- Doanh thu hoạt động tài chính

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		**-**	**-**
			Số phát sinh trong kỳ			
			…….			
31/12	BC134/ VC	31/12	Thu lãi từ ngân hàng Vietcombank	112		432.156
31/12	**BC168/ VT**	**31/12**	**Ngân hàng vietin bank nhập lãi tiền gửi không kỳ hạn - CN Hải Phòng**	**112**		**1.234.895**
31/12	BC154/ ABC	31/12	Thu tiền lãi từ ngân hàng thương mại Á Châu	112		1.258.472
			…….			
31/12	**PKT 12.14**	**31/12**	**Kết chuyển doanh thu tài chính Quý IV**	**911**	**32.665.090**	
			Cộng số phát sinh		**32.665.090**	**32.665.090**
			Số dư đầu kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký ,họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu số 2.4.4. Sổ cái TK 515

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ CÁI

Tài khoản 635 - Chi phí tài chính

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		**-**	**-**
			Số phát sinh trong kỳ			
			…….			
31/12	**BN 273/VT**	**31/12**	**Trả lãi cho ngân hàng Vietin bank**	**112**	**22.181.926**	
31/12	BN 107/N_o	31/12	Trả lãi ngân hàng nông nghiệp	112	12.125.875	
31/12	BN 198/ACB	31/12	Trả lãi cho ngân hàng Á Châu	112	15.205.891	
			…….			
31/12	**PKT 12.15**	**31/12**	**Kết chuyển chi phí tài chính Quý IV**	**911**	**378.954.158**	**378.954.158**
			Cộng số phát sinh			
			Số dư đầu kỳ			

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu số 2.4.5. Sổ cái TK 635

2.2.6. Kế toán xác định kết quả kinh doanh.

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh chủ yếu là kinh doanh sắt, thép nên kết quả kinh doanh chủ yếu của công ty liên quan đến kim khí.

Số liệu mang tính chất kế thừa, tổng hợp của các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trước đó, vì thế để đảm bảo thông tin chính xác, kế toán phải thường xuyên kiểm tra, đối chiếu với các chứng từ gốc về thu nhập, chi phí.

❖ Chứng từ sử dụng: Phiếu kế toán

Cách lập phiếu kế toán: Cuối kỳ tập hợp số liệu từ các sổ sách kế toán có liên quan lập phiếu kế toán hạch toán các bút toán kết chuyển và xác định kết quả kinh doanh.

❖ Tài khoản sử dụng

Công ty dùng tài khoản 911 để phản ánh kết quả kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong kỳ kế toán.

Tài khoản 821: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Tài khoản 421: Lợi nhuận chưa phân phối

Các tài khoản khác có liên quan như: TK 333, TK 511, TK 632,…

❖ Quy trình hạch toán

Cuối kỳ, kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thuần, doanh thu hoạt động tài chính sang bên có tài khoản 911. Kết chuyển giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng, chi phí tài chính, sang bên Nợ Tài khoản 911.

Nếu tổng phát sinh bên Nợ TK 911 lớn hơn tổng phát sinh bên có Tài khoản 911 thì kế toán kết chuyển phần chênh lệch sang bên Nợ TK 421- Lợi nhuận sau thuế.

Nếu tổng số phát sinh bên Nợ Tài khoản 911 nhỏ hơn tổng phát sinh bên Có tài khoản 911 thì chứng tỏ trong năm công ty kinh doanh có lãi. Kế toán tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp Nhà nước như sau:

Xác định thu nhập chịu thuế	=	Số phát sinh bên có TK 911	-	Số phát sinh bên nợ TK 911
Thuế TNDN phải nộp	=	Thu nhập chịu thuế	x	Thuế suất thuế TNDN

Khi xác định được số thuế phải nộp, kế toán căn cứ vào số thuế TNDN đã trích nộp đầu các quý để tính số thuế thu nhập còn phải nộp hay được ghi giảm.

Sau khi tính được số thuế thu nhập phải nộp, kế toán thực hiện kết chuyển chi phí thuế TNDN sang bên Nợ TK 911. Từ đó, xác định số lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp để kết chuyển sang bên có TK 421- " Lợi nhuận sau thuế.

Cuối tháng 12/2011, Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh thực hiện bút toán kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh quý 4/2011.

- Kế toán lập các phiếu kế toán để kết chuyển doanh thu, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Kế toán xác định thuế TNDN mà công ty phải nộp, xác định được số tiền lãi của Công ty trong kỳ.

- Sau đó, kế toán ghi sổ cái TK 911 và sổ cái TK 421.

Ví dụ: Kế toán thực hiện tính toán kết quả lãi, lỗ của toàn bộ hoạt động kinh doanh của quý IV/2011.

Trong đó:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 15.868.332.113
- Doanh thu hoạt động tài chính: 32.665.090
- Giá vốn hàng bán: 13.215.153.698
- Chi phí hoạt động tài chính: 378.954.158
- Chi phí bán hàng: 745.123.905
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: 912.085.157

Ta có:

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	=	Doanh thu thuần từ bán hàng	-	Giá vốn hàng bán	+	Doanh thu hoạt động tài chính	-	Chi phí tài chính	-	Chi phí BH và QLDN

Khi đó, kết quả kinh doanh = 15.868.332.113 + 32.665.090 - 13.215.153.698 - 378.954.158 - 745.123.905 - 912.085.157 = 649.680.285 > 0

⇨ Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong quý IV là lãi

⇨ Thuế thu TNDN phải nộp = 649.680.285 * 25% = 162.420.071

⇨ Lợi nhuận sau thuế = 487.260.214.

Sau khi xác định lãi, kế toán tổng hợp kết chuyển sang tài khoản 421.

Cuối quý, tập hợp số liệu từ sổ sách, kế toán lập phiếu ghi có TK 911 (biểu số 2.5.1), phiếu kế toán ghi nợ TK911 (biểu số 2.5.2).

Căn cứ vào phiếu kế toán, kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung (biểu số 2.5.3). Từ sổ Nhật ký chung kế toán ghi vào sổ cái TK 911 (biểu số 2.5.4), TK821, TK421,…

Cuối kỳ, từ sổ cái tài khoản được sử dụng để lập bảng cân đối số phát sinh, số liệu từ bảng cân đối số phát sinh và bảng tổng hợp chi tiết sẽ được sử dụng để lập Báo cáo tài chính.

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
Số 2/36 – Hoàng Văn Thụ - Hồng Bàng – Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Số: **12.14**

STT	Nội dung	TK Nợ	TK Có	Số tiền
	Ghi có TK 911			
1.	K/c Doanh thu bán hàng	511	911	15.868.332.113
2.	K/c Doanh thu tài chính	515	911	32.665.090
	Tổng			**15.900.997.203**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập phiếu
(Ký tên)

Kế toán trưởng
(Ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.5.1.Phiếu kế toán số 12.14

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
Số 2/36 Trần Quang Khải – Hồng Bàng – Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Số: **12.15**

STT	Nội dung	TK Nợ	TK Có	Số tiền
	Ghi nợ TK 911			
1.	K/c Giá vốn hàng bán	911	632	13.215.153.698
2.	K/c Chi phí tài chính	911	635	378.954.158
3.	K/c Chi phí bán hàng	911	641	745.123.905
4.	K/c Chi phí QLDN	911	642	912.085.157
5.	K/c Chi phí thuế TNDN	911	821	162.420.071
6.	K/c Lợi nhuận sau thuế	911	421	487.260.214
	Tổng			**15.900.997.203**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người lập phiếu
(Ký tên)

Kế toán trưởng
(Ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.5.2. Phiếu kế toán 12.15

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh *Mẫu số S03a – DN*

2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP *(QĐ 15/2006/QĐ – BTC*

Ngày 20/03/2006)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			…….			
31/12	PKT 12.14	31/12	Kết chuyển Doanh thu quý IV	511 515 911	15.868.332.113 32.665.090	 15.900.997.203
31/12	PKT 12.15	31/12	Kết chuyển Chi phí quý IV	911 632 635 641 642	15.251.316.918	 13.215.153.698 378.945.158 745.123.905 912.085.157
31/12	PKT 12.15	31/12	Kết chuyển Thuế TNDN	911 821	162.420.071	 162.420.071
31/12	PKT 12.15	31/12	Kết chuyển Lợi nhuận sau thuế	911 421	487.260.214	 487.260.214
……	……	……	……	……	……	……
			Cộng tổng số phát sinh		**115.298.912.415**	**115.298.912.415**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.5.3. Sổ nhật ký chung

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP

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

SỔ CÁI

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Tên TK: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu TK 911

Đơn vị tính: Đồng

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số phát sinh	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
			Số phát sinh trong kỳ			
			……			
31/12	PKT 12.14	31/12	K/c Doanh thu BH	511		15.868.332.113
			K/c doanh thu hoạt động tài chính	515		32.655.090
31/12	PKT 12.15	31/12	K/c Giá vốn hàng bán	632	13.215.153.698	
			K/c Chi phí BH	641	754.123.905	
			K/c Chi phí QLDN	642	912.085.157	
			K/c Chi phí TC	635	378.954.158	
31/12	PKT 12.15	31/12	Kết chuyển Thuế TNDN	821	162.420.071	
31/12	PKT 12.15	31/12	Kết chuyển Lợi nhuận sau thuế	421	487.260.214	
			Cộng số phát sinh		**15.900.997.203**	**15.900.997.203**
			Số dư cuối kỳ		-	-

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu số 2.5.4. Sổ cái Xác định kết quả kinh doanh

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh *Mẫu số B02 – DN*

2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ, Hồng Bàng, HP *(QĐ 15/2006/QĐ – BTC*

Ngày 20/03/2006)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Từ ngày 1/10/ 2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	TM	Qúy này	Quý trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	**01**	**VI.25**	15.868.332.113	13.598.673.258
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	**02**	**VI.26**	-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	**10**	**VI.27**	15.868.332.113	13.598.673.258
4. Giá vốn hàng bán	**11**	**VI.28**	13.215.153.698	11.291.353.234
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	**20**	**VI.29**	2.653.178.415	2.507.320.024
6. Doanh thu hoạt động tài chính	**21**	**VI.30**	32.665.090	32.491.169
7. Chi phí hoạt động tài chính	**22**		378.954.158	301.194.682
Trong đó: Chi phí lãi vay	**23**		374.105.692	297.112.675
8. Chi phí bán hàng	**24**		745.123.905	823.104.521
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	**25**		912.085.157	800.672.184
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {(30=20+(21-22)+(24+25)}	**30**		649.680.285	414.839.806
11. Thu nhập khác	**31**		-	-
12. Chi phí khác	**32**		-	-
13. Lợi nhuận khác (40=31-31)	**40**		-	-
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	**50**		649.680.285	414.839.806
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	**51**	**VI.31**	162.420.071	103.709.951
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	**52**	**VI.32**		
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60=50-51-52)	**60**		487.260.214	311.129.855
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	**70**			

Lập, Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

Biểu 2.5.5. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh quý IV

CHƯƠNG III.
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH.

3.1. Đánh giá chung về tình hình doanh nghiệp.

Thời gian thực tập tìm hiểu về công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh đã mang đến cho em một số nhìn nhận sơ bộ, một số đánh giá chung về tổ chức hoạt động, tổ chức hạch toán tại công ty như sau:

Nhìn chung công ty có bộ máy quản lý chặt chẽ, các phòng ban được phân công nhiệm vụ một cách rõ ràng, cụ thể. Tuy gặp nhiều khó khăn nhưng công ty luôn phấn đấu vươn lên, đảm bảo công ăn việc làm cho cán bộ công nhân viên, phát động phong trào thi đua nhằm khắc phục mặt yếu, phát huy những điểm mạnh sẵn có, qua đó tìm được hướng đi mới phù hợp với quy luật phát triển. Trong nhiều năm qua, công ty luôn đảm bảo đúng nguyên tắc hạch toán kế toán đặc biệt trong công tác quản lý về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Trong công tác kế toán tại công ty, việc thực hiện và áp dụng chế độ kế toán của Nhà nước được tiến hành triệt để, đúng yêu cầu và nguyên tắc kế toán đề ra. Tuy nhiên trong quá trình hạch toán cũng không cứng nhắc, dập khuôn mà luôn được cải tiến cho phù hợp với điều kiện và đặc điểm kinh doanh của công ty dựa trên cơ sở chế độ kế toán hiện hành.

Kế toán doanh thu, chi phí và và xác định kết quả kinh doanh là một bộ phận của quá trình kế toán trong công ty. Vì vậy nó đã không ngừng đổi mới và hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu về thông tin của nhà quản lý.

3.1.1. Ưu điểm

Nhìn chung công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở công ty đã dựa trên căn cứ khoa học, đặc điểm tình hình thực tế của công ty và vận dụng một cách sáng tạo chế độ kế toán tài chính hiện hành. Đảm bảo được tính thống

nhất về mặt phạm vi, phương pháp kế toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán và các bộ phận khác liên quan.

❖ **Về tổ chức quản lý và hoạt động**

Bộ máy quản lý của công ty gồm những nhà quản lý có khả năng lãnh đạo, năng động, có tinh thần trách nhiệm dám nghĩ, dám làm, luôn có những sáng kiến giải pháp phù hợp, giải quyết nhanh chóng những sự cố xảy ra và kịp thời đưa ra những chỉ thị, chỉ đạo cho cấp dưới thực hiện.

Tuy là một công ty thương mại mới thành lập nhưng có mô hình tổ chức quản lý gọn nhẹ, khoa học. Mô hình tổ chức bộ máy quản lý của công ty được chia thành các phòng ban riêng, mỗi phòng ban lại có nhiệm vụ chức năng cụ thể. Tuy nhiên chúng hoạt động không tách rời mà luôn hỗ trợ, phối hợp cho nhau tạo nên một sự hoạt động thống nhất trong tổ chức quản lý.

Đội ngũ nhân viên tại các phòng ban đều có trình độ và chuyên môn nên khá phù hợp với yêu cầu công việc. Bên cạnh đó, đội ngũ nhân viên là những người có kinh nghiệm lâu năm do đó đảm bảo được chất lượng công việc được giao cũng như ý thức trách nhiệm làm việc.

❖ **Về tổ chức hạch toán kế toán.**

➢ *Về tổ chức công tác kế toán hiện nay:* Việc tổ chức công tác kế toán phù hợp với đặc điểm tình hình của Công ty. Công ty luôn chấp hành một cách đầy đủ chính sách, chế độ kế toán, tài chính Nhà nước, chính sách về giá, thuế. Tổ chức mở sổ đầy đủ, đồng thời ghi chép đầy đủ các nghiệp vụ phát sinh, nhờ đó góp phần bảo vệ tài sản của công ty.

➢ *Về tổ chức bộ máy kế toán*: Các nhân viên kế toán có trách nhiệm và nhiệt tình trong tình hình công việc. Mỗi nhân viên kế toán đảm nhận các phần hành cụ thể nhưng vẫn đảm bảo việc kiểm tra đối chiếu số liệu giữa các phần hành, đồng thời nâng cao trình độ chuyên môn của các nhân viên kế toán. Kế toán tổng hợp đã kịp thời theo dõi chính xác tình hình biến động của hàng hóa, của giá cả hàng hóa và xu hướng hàng hóa trên thị trường, tính toán chính xác thu nhập và chi phí phát sinh của các hoạt động bán hàng cũng như hoạt động tài chính và các hoạt động khác. Đơn vị cũng thực hiện nghiêm túc trách nhiệm với Ngân sách nhà nước về các khoản phải nộp,

đồng thời tiến hành quản lý hạch toán với từng khách hàng, xác định được kết quả kinh doanh ở từng thời điểm cụ thể.

➢ *Chế độ, chính sách, phương thức hạch toán kế toán:*

Với đặc điểm ngành nghề kinh doanh và quy mô hoạt động, Công ty đã lựa chọn hình thức kế toán ghi sổ "Nhật ký chung" là rất phù hợp với tình hình thực tế của công ty. Hơn nữa việc áp dụng hình thức máy tính vào công tác bán hàng làm giảm nhẹ công tác kế toán, giúp việc ghi chép số liệu trên sổ chính xác, đầy đủ. Điều đó tạo nhiều thuận lợi cho công tác tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty một cách chính xác, kịp thời.

➢ *Về chứng từ kế toán sử dụng*:

Các chứng từ kế toán sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với nội dung kinh tế phát sinh. Chứng từ sử dụng đúng mẫu của bộ tài chính, có đầy đủ các yếu tố cần thiết. Chứng từ được phân loại theo hệ thống rõ ràng, việc luân chuyển chứng từ được tiến hành một cách nhanh chóng, kịp thời.

➢ *Về hệ thống báo cáo kế toán*:

Công ty đã lập đầy đủ hệ thống báo cáo kế toán bao gồm Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính và nộp cho Nhà nước theo đúng thời gian quy định.

❖ **Về tổ chức công tác hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.**

➢ *Về tổ chức kế toán doanh thu:*

Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh về bán hàng và cung cấp dịch vụ đều được kế toán ghi nhận doanh thu một cách kịp thời, chính xác, đảm bảo nguyên tắc phù hợp khi ghi nhận giữa doanh thu và chi phí phát sinh. Việc theo dõi hạch toán doanh thu như hiện nay là cơ sở quan trọng để từng bước xác định kết quả hoạt động kinh doanh để từ đó có kế hoạch đúng đắn trong hoạt động kinh doanh của công ty.

➢ *Về công tác kế toán chi phí:*

Chi phí là một vấn đề mà nhà quản lý luôn phải quan tâm, cân nhắc và luôn muốn tìm mọi cách để quản lý chặt chẽ chi phí nhằm tránh lãng phí, làm giảm lợi

nhuận. Bởi vậy, công tác hạch toán chi phí tại công ty bước đầu đảm bảo được tính đầy đủ và kịp thời khi phát sinh.

➢ *Về kế toán xác định kết quả kinh doanh:*

Trên cơ sở đặc điểm của kết quả kinh doanh tại công ty, kế toán doanh thu, thu nhập và xác định kết quả kinh doanh đã vận dụng linh hoạt lý luận vào thực tiễn, để đưa ra hệ thống sổ sách ghi chép, thu nhập bên cạnh việc cung cấp thông tin một cách kịp thời, chính xác cho các cơ quan chức năng: Cơ quan thuế, ngân hàng,… Doanh nghiệp còn cung cấp đầy đủ thông tin cho cơ quan lãnh đạo doanh nghiệp, giúp cho ban giám đốc doanh nghiệp có những quyết định đúng đắn về hoạt động kinh doanh của công ty, đặt ra chiến lược nắm bắt thị trường kịp thời và hiệu quả.

Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh được coi trọng đúng mức và bố trí kế toán có trình độ nghiệp vụ cao.

3.1.2. Những hạn chế.

Bên cạnh những kết quả đạt được, trong quá trình tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh còn tồn tại những hạn chế nhất định chưa phù hợp với chế độ chung. Việc hạch toán chưa thực sự khoa học để đưa ra những biện pháp thiết thực kịp thời nhằm cung cấp thông tin được đầy đủ, giúp ban lãnh đạo đưa ra được những quyết định về hoạt động quản lý, hoạt động tiêu thụ hàng hóa.

1. Về tổ chức bộ máy kế toán và công tác ghi chép sổ sách kế toán

- *Về tổ chức bộ máy kế toán*: Hiện nay, Bộ máy kế toán tại Công ty đã có sự phân công công việc cụ thể song một người phải đảm nhận quá nhiều phần hành. Do đó trong công việc không tránh khỏi những sai sót, nhầm lẫn. Những nhân viên kế toán tuy có kinh nghiệm trong công việc nhưng trình độ chưa cao nên chưa thích ứng kịp thời với những thay đổi của các chính sách kế toán và nắm bắt kịp thời các thông tin của thị trường giúp đẩy nhanh quá trình tiêu thụ.

- *Về việc áp dụng phần mềm kế toán:* Tại Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh công việc kế toán chủ yếu được tiến hành bằng thủ công và được hỗ trợ thực hiện trên Exel. Do vậy, các công thức tính toán khi sao chép từ các bảng tính này sang bảng tính khác có thể bị sai lệch.

2. Về hệ thống sổ sách kế toán

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh là một doanh nghiệp thương mại, nên các nghiệp vụ liên quan đến tiền mặt và hàng hóa tại công ty hàng ngày rất lớn. Vì vậy kế toán sẽ gặp khó khăn trong việc theo dõi, quản lý tiền mặt, hàng hóa. Nhưng hiện nay tại công ty, kế toán chỉ mở sổ chi tiết TK 511, TK 632 tổng hợp cho từng mặt hàng mà không mở theo dõi cụ thể riêng cho từng chi tiết.

3. Về việc áp dụng các chính sách ưu đãi trong bán hàng và thu hồi vốn.

Trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, chiến lược kinh doanh đóng một vai trò hết sức quan trọng. Nó tạo ra sức hấp dẫn, lôi cuốn và thu hút khách hàng.

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh trong quá trình bán hàng chưa áp dụng tốt những chính sách ưu đãi để khuyến khích khách hàng mua nhiều, thanh toán nhanh như: chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán cho khách hàng mua với số lượng lớn, thanh toán nhanh và trước hạn.

Việc chưa áp dụng các chính sách ưu đãi này sẽ làm giảm không nhỏ một số lượng khách hàng của công ty và dẫn đến làm giảm doanh thu bán hàng của công ty cùng với công tác thu hồi vốn gặp khó khăn.

4. Về việc theo dõi chi tiết chi phí bán hàng, quản lý doanh nghiệp.

Công ty không tiến hành mở sổ chi tiết chi phí bán hàng (TK641), chi phí quản lý doanh nghiệp (TK 642) làm cho công ty không theo dõi được cụ thể các khoản mục chi phí nằm trong TK642 như: Chi phí tiền lương nhân viên quản lý; chi phí khấu hao TSCĐ phục vụ công tác quản lý...

5. Về trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi.

Là một doanh nghiệp thương mại, nên quy mô các khoản phải thu khách hàng là khá lớn mà việc thanh toán của khách hàng còn chậm, thậm chí còn nhiều khách hàng mất khả năng thanh toán. Vì vậy việc công ty không lập khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi để tránh những rủi ro là một hạn chế lớn của doanh nghiệp.

Phân loại nợ phải thu của Công ty tính đến thời điểm 31/12/2011 như sau**:**

(Biểu số 3.1)

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI KIM KHÍ NGỌC ANH.

BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ

Đến ngày 31 tháng 12 năm 2011

TT	TÊN KHÁCH HÀNG	Số tiền	Nợ chưa đến hạn	Nợ đến hạn	Nợ quá hạn	Nợ không đòi được
1	Công ty cổ phần kim khí Nam Việt	423.109.668	237.901.540	185.208.128		
2	Công ty TNHH DV và TM An Phát	121.109.357			121.109.357	
3	Công ty CP IDC	210.352.087	118.194.778	92.157.308		
4	Công ty CP đầu tư và xây dựng Hải Hà	109.653.287	45.102.334	64.550.953		
5	Ông Đặng Quang Huy	25.416.521				25.416.521
.....	……..		…….		…….	
	Tổng cộng	**1.725.211.416**	**872.464.573**	**531.426.728**	**315.621.724**	**25.416.521**

Biểu số 3.1. Báo cáo tình hình công nợ

6. Về trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Mặt hàng của công ty là các sản phẩm sắt thép, kim khí là chủ yếu, đây là một trong những mặt hàng chịu sự biến động lớn của thị trường. Đặc bệt trong thời gian vừa qua nhu cầu sắt thép giảm sút, giá của những mặt hàng này giảm mạnh. Tuy nhiên công ty lại chưa lập các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho để đảm bảo tránh những rủi ro phát sinh từ việc giảm giá hàng tồn kho.

3.2. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh.

3.2.1. Sự cần thiết phải hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh.

Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán nói chung và hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng là sự cần thiết khách quan. Bởi:

Thứ nhất: Do yêu cầu của sự phát triển kinh tế cần thiết phải có những thông tin tài chính chính xác, hiệu quả, đáng tin cậy. Các thông tin kế toán vừa mang tính định tính, vừa mang tính định lượng, các thông tin này rất quan trọng đối với những đối tượng sử dụng thông tin. Thông tin kế toán cung cấp không chỉ quan trọng đối với bản thân doanh nghiệp mà quan trọng với Nhà nước trong việc kiểm tra tình hình chấp hành các chính sách, chế độ, từ đó nghiên cứu bổ sung chính sách, chế độ phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp và điều kiện thực tế của đất nước.

Thứ hai: Mỗi doanh nghiệp khi hoạt động kinh doanh đều mong muốn đạt hiệu quả kinh doanh cao. Các công ty cần đưa ra những quyết định để nâng cao doanh thu, tiết kiệm và hạ thấp chi phí, không ngừng nâng cao lợi nhuận. Để làm được điều đó thì thông tin về kinh tế, tài chính về kinh tế là rất quan trọng cho bản thân các nhà lãnh đạo doanh nghiệp. Thông tin mà kế toán cung cấp phải đảm bảo tính chính xác, đầy đủ, kịp thời, hiệu quả để cung cấp tốt nhất cho nhà quản trị, cho các nhà đầu tư,… Để đảm bảo được yêu cầu sử dụng và cung cấp thông tin, công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh cần hoàn thiện công tác kế toán nói chung, đặc biệt là hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh nói riêng.

Thứ ba: Trong bối cảnh hệ thống kế toán Việt Nam hiện nay đang từng bước trong lộ trình hoàn thiện nhằm phù hợp với sự phát triển của kế toán quốc tế nhưng cũng phải đảm bảo thích hợp với điều kiện, kinh tế, xã hội của Việt Nam. Cụ thể Việt Nam đã ban hành luật kế toán và gần đây hệ thống chuẩn mực kế toán dựa theo nguyên tắc tuân thủ các thông lệ, chuẩn mực kế toán quốc tế. Tuy nhiên quá trình đổi mới đó đang trong giai đoạn đầu nên khó tránh khỏi những bất cập. Hệ thống kế toán Việt Nam đang cần có những sửa đổi, bổ sung để hoàn thiện sao cho phù hợp với điều kiện trong nước. Trong đó, kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh là một phần rất quan trọng cần được hoàn thiện.

Vì vậy, hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một nhu cầu tất yếu và cần thiết trong điều kiện của các doanh nghiệp ở Việt Nam nói chung và tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh nói riêng.

3.2.2. Một số nguyên tắc và yêu cầu tiến hành hoàn thiện công tác kế toán

3.2.2.1. Một số nguyên tắc hoàn thiện.

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

- Nguyên tắc thống nhất: Đảm bảo được sự thống nhất giữa các chỉ tiêu mà kế toán phản ánh. Đảm bảo sự thống nhất về hệ thống chứng từ tài khoản, sổ sách kế toán và phương pháp hạch toán.

- Thực hiện đúng chế độ Nhà nước ban hành

- Tổ chức bộ máy kế toán gọn nhẹ, khoa học, phù hợp với đặc điểm, tính chất kinh doanh của doanh nghiệp. Đơn vị phải có đội ngũ kế toán viên hiểu biết, nắm vững nghiệp vụ kế toán

- Tiếp cận chuẩn mực quốc tế, áp dụng phù hợp với tình hình thực tế của doanh nghiệp.

- Đảm bảo cung cấp thông tin chính xác, kịp thời, đầy đủ về mọi mặt của hoạt động kinh tế tài chính của doanh nghiệp, phục vụ kịp thời cho việc chỉ đạo quá trình kinh doanh.

3.2.2.2. Yêu cầu hoàn thiện

Phương hướng hoàn thiện kế toán nói chung, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng muốn có tính khả thi cần đáp ứng các yêu cầu sau:

- Cung cấp số liệu, thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh một cách trung thực, khách quan, dễ hiểu để tạo điều kiện thuận lợi cho việc theo dõi cũng như công tác kiểm tra.

- Số liệu kế toán phản ánh một cách kịp thời, chính xác. Việc phản ánh số liệu chính xác, kịp thời là điều kiện hết sức cần thiết và quan trọng đối với các cơ quan chức năng:

+ Đối với cơ quan thuế - giúp cho việc tính toán thuế và các khoản phải nộp vào ngân sách Nhà nước;

+ Đối với ngân hàng - giúp cho việc tính lãi vay, tiền gửi và việc thu hồi vốn và lãi;

+ Đặc biệt là giúp cho ban lãnh đạo của doanh nghiệp trong việc đưa ra phương hướng và kế hoạch cụ thể cho kỳ kinh doanh tiếp theo…

- Số liệu phải đảm bảo rõ ràng, minh bạch và công khai, đây là điều kiện đặc biệt quan tâm của các đơn vị và đối tác tham gia góp vốn liên doanh, liên kết.

- Đảm bảo tiết kiệm và có hiệu quả thiết thực, khả thi. Bất kì doanh nghiệp nào dù là tư nhân hay Nhà nước đều có chung mong muốn tiết kiệm được chi phí, thu được lợi nhuận cao, phát triển công ty ngày càng lớn mạnh.

3.2.3. Ý nghĩa, tác dụng của việc hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị.

- Đối với công tác quản lý: Hoàn thiện tính nghiệp vụ kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp quản lý chặt chẽ hơn hoạt động tiêu thụ hàng hóa, việc sử dụng các khoản chi phí. Từ đó doanh nghiệp sẽ có biện pháp để thúc đẩy quá trình tiêu thụ sản phẩm. Điều tiết quá trình này cho phép tiết kiệm được chi phí, nâng cao doanh thu cho doanh nghiệp, xác định đúng đắn kết quả kinh doanh một cách chính xác, hợp lý, kích thích người lao động và thực hiện tốt nghĩa vụ đối với nhà nước.

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

3.2.4. Một số ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị.

Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là khâu quan trọng trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, qua đó có thể đánh giá

được thực trạng phát triển, những ưu điểm và những hạn chế còn tồn tại trong kinh doanh. Hiện nay, tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh chưa hoàn thiện, gây khó khăn cho công tác quản lý do thông tin về chi phí và xác định kết quả kinh doanh chính xác và có độ tin cậy cao, đúng với chế độ chính sách hiện hành từ đó giúp kế toán lập các báo cáo tài chính nói chung và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nói riêng một cách trung thực, hợp lý. Đồng thời, giúp nhà quản trị nhận định đúng được tình hình sản xuất kinh doanh của công ty tốt hay xấu, có được kết quả mong muốn hay không, tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Ngân sách nhà nước như thế nào và có thể đưa ra các biện pháp nhằm thúc đẩy việc tiêu thụ sản phẩm, tiết kiệm chi phí nhằm hạ giá thành sản phẩm.

Dựa trên những hạn chế đã nêu ra và những thông tin những kiến thức đã được học, em xin đưa ra một số biện pháp hoàn thiện tổ chức công tác doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nhằm nâng cao công tác quản lý chi phí tại công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh.

<u>Kiến nghị 1</u>: Hoàn thiện tổ chức bộ máy kế toán và công tác ghi chép sổ sách kế toán

- Về tổ chức bộ máy kế toán:

Như đã đề cập ở phần trên, hiện nay Bộ máy kế toán tại Công ty đã có sự phân công công việc cụ thể song một người phải đảm nhận quá nhiều phần hành do đó trong công việc không tránh khỏi những sai sót, nhầm lẫn. Những nhân viên kế toán tuy có kinh nghiệm trong công việc nhưng trình độ chưa cao nên không thích ứng kịp thời với những thay đổi của các chính sách kế toán và nắm bắt kịp thời các thông tin của thị trường giúp đẩy nhanh quá trình tiêu thụ.

Để giải quyết vấn đề này công ty nên tuyển thêm kế toán có trình độ về nghiệp vụ vững vàng, nhanh nhạy trong việc nắm bắt các chế độ kế toán mới để thực hiện công việc một cách đúng đắn, chính xác.

- Về việc ghi chép sổ sách kế toán:

Công ty nên xem xét việc áp dụng các phần mềm kế toán nhằm giảm bớt gánh nặng công việc cho nhân viên kế toán, vừa mang lại hiệu quả cao trong công việc,

giúp tiết kiệm được thời gian, nhanh chóng, kịp thời hơn. Hiện nay có rất nhiều phần mềm kế toán máy chuyên dụng, hỗ trợ hiệu quả cho công tác kế toán mà công ty có thể tham khảo lựa chọn như: Misa Accounting, Vacom Accounting, 3S Accounting,… hoặc công ty có thể đặt mua một phần mềm kế toán riêng phù hợp với công ty mình. Khi công ty mua phần mềm kế toán về sử dụng thì công ty nên mời chuyên gia về hướng dẫn, đào tạo nhân viên kế toán sử dụng tốt phần mềm.

Một khi đơn vị thực hiện được giải pháp trên sẽ đảm bảo cho công tác kế toán được hoàn thiện, chính xác hơn, việc phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được kịp thời, nhanh gọn, báo cáo kế toán lập ra đảm bảo độ chính xác, mức độ tin cậy cao.

Kiến nghị 2: Hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán

Việc giảm bớt những sổ sách không cần thiết với doanh nghiệp của mình cũng là một biện pháp thường được các công ty áp dụng để giảm thiểu chi phí và công sức cho kế toán lưu trữ. Tuy nhiên, việc giảm tải này cũng phải đảm bảo đúng quy trình hạch toán kế toán chung của Bộ tài chính, thuận tiện cho công tác kế toán và đối chiếu số liệu.

Tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh, kế toán chỉ mở sổ chi tiết TK 511, TK 632 cho từng mặt hàng mà không mở cụ thể cho từng chi tiết. Vì vậy, kế toán nên bổ sung thêm sổ chi tiết cho từng chi tiết trong từng mặt hàng để tiện cho việc theo dõi, kiểm tra đối chiếu số liệu.

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên Tài khoản: Doanh thu bán hàng Tài khoản: 511-511111

Tên hàng hóa: Thép hình H Đvt:kg

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu				Các khoản giảm trừ	
SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền		Thuế	Khac (521,531, 532)
						Nợ	Có		
HĐ 234	10/12	Xuất bán thép hình cho công ty CP IDC	131	11.204	17.033		190.837.732		
HĐ 239	11/12	Xuất bán thép hình cho công ty CP thép miền Bắc	131	11.507	17.033		195.998.731		
HĐ 243	11/12	Xuất bán lẻ thép hình cho khách hàng	111	182	17.033		3,100.006		
		……..							
		Cộng				**937.128.210**	**937.128.210**		

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 3.2. Sổ chi tiết bán hàng

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh
2/36 - Trần Quang Khải, Hoàng Văn Thụ,
Hồng Bàng, HP

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

SỔ CHI TIẾT GIÁ VỐN

Tên Tài khoản: Giá vốn hàng bán Tài khoản 632 – 632111

Tên hàng hóa: Thép hình H ĐVT: kg

Từ ngày 1/10/2011 đến ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Giá vốn hàng bán			
SH	NT			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
						Nợ	Có
PX 12.134	10/12	Xuất bán thép hình cho công ty CP IDC	156	11.204	16.552	185.352.375	
PX 12.139	11/12	Xuất bán thép hình cho công ty CP thép miền Bắc	156	11.507	16.552	190.463.864	
PX 12.143	11/12	Xuất bán lẻ thép hình cho khách hàng	156	182	16.552	3.012.464	
		……..					
		Cộng				**775.346.883**	**775.346.883**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 3.3. Sổ chi tiết giá vốn.

Việc mở các sổ trên sẽ giúp cho kế toán có thể dễ dàng theo dõi được lượng hàng hóa mua vào, bán ra trong ngày. Đồng thời có thể cung cấp cho ban lãnh đạo công ty có được những thông tin cần thiết một cách chính xác và kịp thời, giúp ban lãnh đạo có thể đưa ra được những quyết định đúng đắn trong công tác quản lý, kinh doanh góp phần tăng lợi nhuận.

<u>Kiến nghị 3</u>: Lập sổ chi phí sản xuất kinh doanh cho từng đối tượng

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

Công ty nên tiến hành mở chi tiết cho tài khoản 641, 642. Cách mở sổ chi tiết TK 642 như sau:

- *TK6421 - Chi phí nhân viên quản lý*: Phản ánh các khoản phải trả cho cán bộ nhân viên quản lý doanh nghiệp, như tiền lương, các khoản phụ cấp, BHXH, BHYT.

- *TK6422 - Chi phí vật liệu quản lý:* Phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như văn phòng phẩm, công cụ, dụng cụ...

- *TK6423- Chi phí đồ dùng văn phòng*: Phản ánh chi phí về dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý chung của doanh nghiệp

- *TK6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ*: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp

- *TK6425 - Thuế, phí và lệ phí*: Phản ánh chi phí về thuế, phí và lệ phí như phí tiền gửi ngân hàng, phí tàu xe...

- *TK6426 - Chi phí dự phòng:* Phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

- *TK6427- Chi phi dịch vụ mua ngoài*: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp.

- *TK6428 - Chi phí bằng tiền khác*: Phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của doanh nghiệp, ngoài các chi phí đã kể trên như chi phí hội nghị, chi phí tiếp khách...

Đối với TK 641 mở tương tự

Công ty TNHH Thương mại kim khí Ngọc Anh

SỔ CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH

Tài khoản: 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Từ ngày 1/10/2011 đến 31/12/2011

Đơn vị tính: đồng

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Tổng số tiền	Chia ra					
SH	Ngày tháng				6421	…	6424	…	6427	6428
		.....	.....	.....	.....		.....		.....	.....
10/12	PC 12.30	Chi tiếp khách phục vụ quản lý	111	2.300.000						2.300.000
10/12	PC 12.31	Mua bình nước cho BPQL	111	178.000					178.000	
		…….								
31/12	BKHT 12	Trích khấu hao TSCĐ		15.042.962			15.042.962			
31/12	BL 12	Tính lương phải trả tháng 12	334	100.124.905	100.124.915					
31/12	BL 12	Các khoản trích theo lương	338	15.027.479	15.027.479					
		……								
		Cộng		**912.085.157**	**472.102.496**		**25.117.165**		**82.472.139**	**312.393.357**

Ngày 31 tháng 12 năm 2011

Người ghi sổ

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Biểu số 3.4. Sổ chi phí sản xuất kinh doanh

Kiến nghị 4: **Về việc áp dụng các chính sách ưu đãi trong bán hàng và thu hồi vốn**

Như đã trình bày rõ tác dụng của các chính sách ưu đãi trong tiêu thụ hàng hoá. Để thu hút được nhiều khách hàng mới mà vẫn giữ được khách hàng lớn lâu năm, để tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, Công ty nên có chính sách khuyến khích người mua hàng với khối lượng lớn bằng cách áp dụng các chính sách chiết khấu ở những khách hàng lớn, quen thuộc.

Chiết khấu thương mại:

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

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

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

➢ ***Quy định khi hạch toán chiết khấu thương mại***

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

- Trường hợp khách hàng không tiếp tục mua hàng, hoặc khi số chiết khấu thương mại người mua được hưởng lớn hơn số tiền bán hàng được ghi trên hóa đơn lần cuối cùng thì phải chi chiết khấu thương mại cho người mua chiết khấu thương mại ghi ngoài hóa đơn. Khoản chiết khấu thương mại này được hạch toán vào TK 521.

➢ ***Phương pháp hạch toán;***

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

Nợ TK5211 - Chiết khấu thương mại (Số tiền đã trừ thuế GTGT phải nộp)

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp

Có TK 111,112 - Thanh toán ngay

Có TK 131 - Phải thu của khách hàng

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

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

Có TK 5211 - Chiết khấu thương mại

Chiết khấu thanh toán:

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

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

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

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

➢ ***Phương pháp hạch toán;***

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

Kiến nghị 5: Trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi

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

➢ **Căn cứ xác định nợ phải thu khó đòi**

✓ Nợ phải thu đã quá hạn thanh toán trên hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ

hoặc các cam kết nợ.

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

➢ Phương pháp xác định

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

Dự phòng phải thu khó đòi cần lập = *Nợ phải thu khó đòi* x *Số % có khả năng mất*

➢ **Mức trích lập:** (Theo thông tư 228/2009/TT – BTC ngày 7/12/2009)

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

- 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ trên 6 tháng đến dưới 1 năm
- 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1năm đến dưới 2 năm
- 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2năm đến dưới 3 năm
- 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 năm trở lên
- Đối với nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết thì doanh nghiệp dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng

➢ ***Tài khoản sư dụng***: TK139

➢ ***Phương pháp hạch toán***

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

Nợ TK 642

Có TK 139

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

Nợ TK139

Có TK642

✓ Xóa nợ

Nợ TK 139: Nếu đã trích lập dự phòng

Nợ TK642: Nếu chưa trích lập dự phòng

Có TK 131:

Có TK138:

Đồng thời ghi Nợ TK004

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

Nợ TK111,112...

Có TK711

Ví dụ: Căn cứ vào báo cáo công nợ đến ngày 31/12/2011, kế toán xác định khoản nợ quá hạn là 315.621.724.

Sau khi đã tổng hợp các khoản nợ quá hạn của các khách hàng, đến ngày 31/12 kế toán tiến hành trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi và xác định được số tiền cần trích lập là: 110.421.086

Kế toán định khoản: Nợ TK 642: 110.421.086

Có TK 139: 110.421.086

Đối với khoản khách hàng nợ được xác định là không thu hồi cần xử lý đưa vào chi phí như sau: Nợ TK 642: 25.416.521

Có TK 131: 25.416.521

Nợ TK 004: 25.416.521

<u>Kiến nghị 6</u>: Về trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Để đảm bảo nguyên tắc "thận trọng" trong kế toán, tránh được những tổn thất có thể xảy ra trong hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh giá trị nguyên vật liệu tồn kho sát hợp với giá trị trường tại thời điểm nhất định, đồng thời góp phần phản ánh kết quả kinh doanh trong ký chính xác.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho: là dự phòng phần giá trị bị tổn thất do giá vật tư, thành phẩm, hàng hóa tồn kho bị giảm. Bộ tài chính ban hành thông tư 228/2009/TT-BTC tháng 12 năm 2009, quy định về chế độ trích lập và sử dụng các khoản dự phòng.

✓ Đối tượng lập dự phòng bao gồm nguyên vật liệu dùng cho sản xuất (gồm cả hàng tồn kho bị hư hỏng, kém mất phẩm chất, lạc hậu mốt, lạc hậu kỹ thuật, lỗi thời, ứ đọng, chậm luân chuyển...), sản phẩm dở dang, chi phí dịch vụ dở dang (hàng tồn kho) mà giá gốc ghi trên sổ kế toán cao hơn giá trị thuần có thể thực hiện được và đảm bảo điều kiện sau:

- Có hóa đơn, chứng từ hợp pháp theo quy định của Bộ Tài chính hoặc các bằng chứng khác chứng minh giá vốn hàng tồn kho.

- Là những vật tư hàng hóa thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp tồn kho tại thời điểm lập báo cáo tài chính.

Trường hợp nguyên vật liệu có giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn so với giá gốc nhưng giá bán sản phẩm dịch vụ được sản xuất từ nguyên vật liệu này không bị giảm giá thì không được trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho đó.

✓ Phương pháp lập dự phòng:

Mức lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho được tính cho từng loại hàng tồn kho bị giảm giá và tổng hợp toàn bộ vào bảng kê chi tiết. Bảng kê là căn cứ để hạch toán vào giá vốn hàng bán (giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá tiêu thụ trong kỳ) của doanh nghiệp.

Mức trích lập dự phòng tính theo công thức sau:

$$\text{Mức dự phòng giảm giá hàng hóa tồn kho} = \text{Lượng hàng hóa thực tế tồn kho tại thời điểm lập báo cáo tài chính} \times \left\{ \text{Giá gốc hàng tồn kho theo sổ kế toán} - \text{Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho} \right\}$$

Giá gốc hàng tồn kho bao gồm: chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại theo quy định

tại Chuẩn mực kế toán số 02 - Hàng tồn kho ban hành kèm theo Quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

Giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho (giá trị dự kiến thu hồi) là giá bán (ước tính) của hàng tồn kho trừ (-) chi phí để hoàn thành sản phẩm và chi phí tiêu thụ (ước tính).

Để hạch toán nghiệp vụ dự phòng giảm giá hàng tồn kho, kế toán sử dụng tài khoản 159 "Dự phòng giảm giá hàng tồn kho". Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập.

Theo chế độ kế toán hiện hành, vào cuối kỳ kế toán năm, khi giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho nhỏ hơn giá gốc thì phải lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Phương pháp hạch toán kế toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:

✓ Cuối kỳ kế toán năm, khi lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho lần đầu tiên, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

✓ Cuối kỳ kế toán năm tiếp theo:

- Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán năm nay lớn hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán năm trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán (Chi tiết dự phòng giảm giá hàng tồn kho)

Có TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

- Nếu khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập ở cuối kỳ kế toán năm nay nhỏ hơn khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập ở cuối kỳ kế toán năm trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch nhỏ hơn, ghi:

Nợ TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán (Chi tiết dự phòng giảm giá hàng tồn kho).

Việc trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho sẽ giúp cho việc hạch toán hàng hóa tại Công ty đảm bảo độ chính xác và thông qua việc trích lập dự phòng, kế toán sẽ nắm bắt được số chênh lệch cụ thể giữa giá trị hàng tồn kho của Công ty hiện có so với giá thị trường.

Công ty có thể sử dụng mẫu bảng kê dự phòng giảm giá hàng tồn kho như sau: (***Biểu 3.5)***

Đơn vị: ……

Địa chỉ: ……

BẢNG TÍNH DỰ PHÒNG GIẢM GIÁ HÀNG TỒN KHO

Năm….

Stt	**Tên hàng hóa**	**SL**	**Theo sổ kế toán**		**Theo thị trường**		**Chênh lệch**
			Đơn giá	**Thành tiền**	**Đơn giá**	**Thành tiền**	
A	B	1	2	3=1x2	4	5=1x4	6=5-3
	Cộng						

Biểu 3.5. Bảng tính dự phòng giảm giá hàng tồn kho

KẾT LUẬN

Đề tài đã hệ thống hóa được lý luận chung về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Đề tài đã mô tả và phân tích thực trạng về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH thương mại kim khí Ngọc Anh theo quyết định 15/2006/ QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ tài chính.

Qua quá trình thực tập được tiếp cận thực tế tại công ty, em nhận thấy công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của công ty còn tồn tại những nhược điểm chính sau:

- Công ty chưa áp dụng phần mềm kế toán để thuận tiện hơn trong việc hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh một cách nhanh chóng và chính xác nhất.

- Công ty chưa áp dụng chính sách ưu đãi trong bán hàng và thu hồi vốn

- Công ty chưa mở sổ chi tiết để theo dõi chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp theo từng khoản mục chi phí.

- Công ty chưa trích lập dự phòng phải thu khó đòi để tránh những rủi ro đáng tiếc sẽ xảy ra.

- Công ty chưa trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Từ thực trạng nêu trên, đề tài đã đưa ra được một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nhằm góp phần tăng cường quản trị doanh thu, chi phí tại đơn vị, cụ thể:

- Kiến nghị công ty áp dụng phần mềm kế toán để hiện đại hóa công tác kế toán, nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng công tác kế toán, phục vụ công tác mở, ghi, khóa sổ kế toán và lập báo cáo tài chính nhanh chóng, chính xác, kịp thời. Đồng thời giúp doanh nghiệp hạch toán doanh thu, chi phí một cách rành rọt, cụ thể nhất có thể.

- Kiến nghị công ty nên bổ sung thêm sổ chi tiết trong từng mặt hàng để tiện cho việc theo dõi, kiểm tra đối chiếu số liệu.

- Kiến nghị công ty cần lập sổ chi phí sản xuất kinh doanh nhằm xác định rõ từng khoản mục trong chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Xem xét và tìm

nguyên nhân gây ra biến động lớn của các khoản mục chi phí so với cùng kì năm trước hoặc so với kì trước đó đồng thời xác định hiệu quả kinh tế mang lại do chi các khoản này để có biện pháp tiết kiệm chi phí một cách hợp lý.

- Kiến nghị công ty nên áp dụng chính sách ưu đãi trong bán hàng và thu hồi vốn như chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán để thu hút được nhiều khách hàng tiềm năng, đem lại hiệu quả tốt trong việc kinh doanh của doanh nghiệp.

- Kiến nghị công ty nên trích lập dự phòng phải thu khó đòi để tránh những rủi ro trong việc khó thu hồi nợ của khách hàng

- Kiến nghị công ty nên trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho để tránh được những tổn thất có thể xảy ra trong hoạt động sản xuất kinh doanh, phản ánh giá trị nguyên vật liệu tồn kho sát hợp với giá thị trường tại thời điểm nhất định, đồng thời góp phần phản ánh kết quả kinh doanh trong kỳ chính xác.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Võ Văn Nhị, *Kế toán tài chính,* nhà xuất bản Tài chính, xuất bản năm 2007
2. Nguyễn Phú Giang, *Lý thuyết và thực hành kế toán tài chính,* nhà xuất bản Tài chính Hà Nội, xuất bản năm 2007
3. GS.TS Ngô Thế Chi và TS. Trương Thị Thủy, *Giáo trình kế toán tài chính,* nhà xuất bản Tài chính, xuất bản năm 2008
4. TS. Nguyễn Phú Giang, *Kế toán dịch vụ,* nhà xuất bản Tài chính, xuất bản năm 2009
5. TS. Nguyễn Tuấn Duy và TS.Nguyễn Phú Giang, *Kế toán quản trị (sách chuyên khảo),* nhà xuất bản Tài chính, xuất bản năm 2008
6. Chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo QĐ15/BTC ngày 20/03/2006
   Quyển I : *Hệ thống tài khoản kế toán*
   Quyển II : *Báo cáo tài chính chứng từ và sổ kế toán sơ đồ kế toán.*
   Nhà xuất bản: Nhà xuất bản tài chính