

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



ISO 9001-2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

Sinh viên : Đoàn Thị Phương
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Thanh Thảo

HẢI PHÒNG - 2014

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

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG**

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

**Sinh viên : Đoàn Thị Phương
Giảng viên hướng dẫn : ThS. Trần Thị Thanh Thảo**

HẢI PHÒNG - 2014

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

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Đoàn Thị Phương

Mã SV: 1012401215

Lớp: QT1402K

Ngành: Kế toán - Kiểm toán

Tên đề tài: Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết:.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

.....

.....

.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

.....

.....

.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày tháng năm 2014

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng năm 2014

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2014

HIỆU TRƯỞNG

GS.TS. NGUYỄN *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT TÓM TẮT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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

.....

.....

.....

Hải Phòng, ngày tháng năm 2014

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1 : LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT	2
1.1. Tổng quan về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....	2
1.1.1 Khái niệm về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....	2
1.1.2. Ý nghĩa của kinh doanh bán hàng, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh	6
1.1.3.Nhiệm vụ của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....	7
1.1.4. Các phương thức kinh doanh bán hàng trong doanh nghiệp sản xuất.	8
1.1.4.1 Phương thức bán buôn	8
1.1.4.2 Phương thức bán lẻ.....	9
1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác	9
1.1.5 Phương pháp tính trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho	13
1.2.Tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....	14
1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác.....	14
1.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng.....	14
1.2.1.2.Kế toán doanh thu hoạt động tài chính	19
1.2.1.3.Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	21
1.2.1.4 Kế toán Thu nhập khác	22
1.2.2 Kế toán chi phí sản xuất.....	24
1.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán.....	24
1.2.2.2. Kế toán chi phí quản lí kinh doanh	28
1.2.2.3. Kế toán chi phí tài chính.	32
1.2.2.4. Kế toán chi phí khác.....	34
1.2.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh	35
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG	40
2.1.Giới thiệu chung về công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.	40
2.1.1.Tên, địa chỉ, quy mô của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.	40
2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.	40

2.1.3 Những thuận lợi và khó khăn mà công ty gặp phải trong quá trình hoạt động.	41
2.1.4 Ngành nghề kinh doanh	42
2.1.5. Đặc điểm quy trình sản xuất kinh doanh của công ty	42
2.2 Thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.	47
2.2.1 Phương thức bán hàng và thanh toán.	47
2.2.2 Tổ chức kế toán doanh thu tại công ty	48
2.2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng.....	48
2.2.2.2 Nghiệp vụ liên quan đến doanh thu	49
2.2.3.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	55
2.2.3.4. Kế toán giá vốn hàng bán.....	55
2.2.3.5 Kế toán chi phí bán hàng.....	61
2.2.3.6 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	67
2.2.3.7 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính.....	73
2.2.3.8. Kế toán các khoản thu nhập khác và chi phí khác	78
2.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh bán hàng	78
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG	84
3.1. Đánh giá chung về tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.....	84
3.1.1. Ưu điểm.....	84
3.1.2. Nhược điểm.....	85
3.3. Một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức kế toán doanh thu , chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty.	86
KẾT LUẬN	98

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh đều phải chịu sự chi phối của quy luật thị trường, quy luật cung cầu của thị trường, quy luật đào thải, quy luật cạnh tranh khốc liệt và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Để có thể tồn tại lâu dài và vươn lên thì các doanh nghiệp cần chủ động trong sản xuất kinh doanh, phải năng động sáng tạo, nắm bắt các thông tin đặc biệt là các thông tin kinh tế tài chính một cách nhanh chóng và chuẩn xác. Muốn như vậy các doanh nghiệp phải nhận thức được vị trí khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá vì nó quyết định đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp và là cơ sở để doanh nghiệp có thu nhập bù đắp chi phí bỏ ra, thực hiện nghĩa vụ với Ngân sách Nhà Nước.

Bên cạnh đó, mục đích hoạt động của doanh nghiệp là lợi nhuận nên việc xác định đúng đắn KQKD nói chung về kết quả bán hàng nói riêng là rất quan trọng. Do vậy bên cạnh các biện pháp quản lý chung, việc tổ chức hợp lý công tác kế toán doanh thu, chi phí, bán hàng là rất cần thiết giúp doanh nghiệp có đầy đủ thông tin kịp thời và chính xác để đưa ra quyết định kinh doanh đúng đắn.

Doanh nghiệp kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế cao là cơ sở doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển ngày càng vững chắc trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh sôi động và quyết liệt.

Nhận thức được tầm quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí vận dụng lý luận đã được học tập tại trường kết hợp với thực tế thu nhận được từ công tác kế toán tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường, em đã chọn đề tài "**Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty MTV May Mạnh Cường**" làm đề tài cho luận văn tốt nghiệp của mình.

Ngoài lời mở đầu và kết luận, luận văn gồm 3 chương:

Chương I: Cơ sở lý luận về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả doanh thu trong doanh nghiệp.

Chương II: Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Chương III: Hoàn thiện công tác tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Em xin chân thành cảm ơn phòng kế toán, các phòng ban chức năng của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường và Th.s Trần Thị Thanh Thảo đã giúp đỡ và tạo điều kiện cho em hoàn thành bài luận này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên
Đoàn Thị Phương

CHƯƠNG 1 :

LÝ LUẬN CHUNG VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT

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

1.1.1 Khái niệm về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

a) Khái niệm về doanh thu, chi phí

Doanh thu bán hàng: được xác nhận theo giá trị hợp lý của các khoản tiền đã thu hoặc sẽ thu được, ghi nhận khi hàng được chuyển giao quyền sở hữu cho khách hàng, phát hành hoá đơn và được khách hàng chấp nhận thanh toán.

Các loại doanh thu :

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

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

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

Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm :

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

- Cổ tức lợi nhuận được chia ;

- Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn ;

- Thu nhập về thu hồi hoặc thanh lý các khoản vốn góp liên doanh. Đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác ;

- Lãi tỷ giá hối đoái ;

- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ ;
- Chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn ;
- Các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác ;

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

- Thu về nhượng bán, thanh lý TSCĐ ;
- Thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng ;
- Thu tiền bảo hiểm được bồi thường ;
- Thu được các khoản nợ phải trả không xác định được chủ ;
- Các khoản thuế được Ngân Sách Nhà Nước hoãn lại ;
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng ;
- Thu nhập do nhận tặng, biếu bằng tiền, hiện vật của tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp ;

Chi phí bao gồm :

Giá vốn hàng bán

Là chi phí phản ánh giá vốn khi bán hàng, được ghi nhận khi khách hàng đồng ý mua hàng, và hàng đã xuất kho.

Chi phí từ hoạt động tài chính

Chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí đi vay và cho vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán, dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỉ giá hối đoái...

Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là những chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm. Chi phí bán hàng phát sinh bao gồm :

- ✓ Chi phí nhân viên bán hàng : phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hóa,... bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn,...
- ✓ Chi phí vật liệu, bao bì : phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, chi phí vật liệu đóng gói

sản phẩm, hàng hóa, chi phí vật liệu, nhiên liệu dùng cho bảo quản, vận chuyển sản phẩm,...dùng cho bộ phận bán hàng.

✓ Chi phí dụng cụ, đồ dùng : phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho việc tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa như dụng cụ đo lường, phương diện tính toán, phương diện làm việc,...

✓ Chi phí khấu hao tài sản cố định : phản ánh chi phí khấu hao ở bộ phận bảo quản, bán hàng như nhà kho, cửa hàng,...

✓ Chi phí bảo hành : phản ánh khoản chi phí dùng để bảo hành sản phẩm, hàng hóa.

✓ Chi phí dịch vụ mua ngoài : dùng để phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi,...

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

Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là toàn bộ chi phí liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm :

- Chi phí nhân viên quản lý : phản ánh các khoản phải trả cho các cán bộ nhân viên quản lý doanh nghiệp như tiền lương, các khoản phụ cấp, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn của Ban Giám đốc, nhân viên quản lý ở các phòng, ban của doanh nghiệp.

- Chi phí vật liệu quản lý : phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý doanh nghiệp như văn phòng phẩm,...vật liệu dùng cho sửa chữa TSCĐ, công cụ, dụng cụ.

- Chi phí đồ dùng văn phòng : phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng cho công tác quản lý.

- Chi phí khấu hao TSCĐ : phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho doanh nghiệp như: nhà cửa làm việc của phòng ban, kho tàng, vật kiến trúc,...

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

- 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.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài : phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp, các khoản chi mua tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế,...

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

Chi phí khác

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

✓Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán TSCĐ (nếu có).

✓Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hóa, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.

✓Tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế.

✓Bị phạt thuế, truy nộp thuế.

✓Các khoản chi phí do kế toán bị nhầm hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán.

✓Các khoản chi phí khác.

Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Là chi phí được xác định khi doanh nghiệp làm ăn có lãi(khi lợi nhuận trước thuế dương).

Căn cứ tính thuế thu nhập doanh nghiệp là thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế và thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp. Thu nhập chịu thuế trong kỳ bao gồm thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa dịch vụ và thu nhập khác.

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

b) Khái niệm về xác định kết quả kinh doanh

Xác định kết quả kinh doanh là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần (doanh thu thuần) với giá vốn hàng bán, chi phí quản lý kinh doanh (gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp). Việc xác định kết quả kinh doanh thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối

quý, cuối năm tùy thuộc vào từng đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp

c) Công thức : *Cách xác định kết quả kinh doanh*

$$\text{Kết quả kinh doanh} = \text{Doanh thu bán hàng thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho số hàng bán}$$

Trong đó :

$$\text{Doanh thu bán hàng thuần} = \text{Tổng doanh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu}$$

- *Kết quả hoạt động tài chính:*

$$\text{Kết quả hoạt động tài chính} = \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính}$$

-*Kết quả hoạt động khác:*

$$\text{Kết quả hoạt động khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác}$$

1.1.2. Ý nghĩa của kinh doanh bán hàng, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

a) Ý nghĩa của việc kinh doanh bán hàng.

Kinh doanh bán hàng hóa là yếu tố khách quan,nó quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trên thị trường và nó có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong nền kinh tế quốc dân nói chung và doanh nghiệp nói riêng.

Đối với nền kinh tế quốc dân: Kinh doanh bán hàng có tác dụng đến cung cầu thị trường,bán hàng là điều kiện để tái sản xuất xã hội,thông qua thị trường bán hàng góp phần cân đối giữa sản xuất và tiêu dùng,giữa nhu cầu tiêu dùng và khả năng thanh toán,đảm bảo cân đối các ngành,các lĩnh vực trong toàn ngành kinh tế quốc dân.

Đối với doanh nghiệp: Kinh doanh bán hàng là giai đoạn cuối cùng để tuần hoàn vốn kinh doanh. Trong cơ chế thị trường kinh doanh bán hàng là một nghệ thuật, lượng hàng hóa bán được là nhân tố trực tiếp làm thay đổi lợi nhuận của doanh nghiệp, nó thể hiện sức mạnh của doanh nghiệp trên thị trường, là cơ sở để đánh giá trình độ quản lý, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra hoạt

động bán hàng còn thể hiện mối quan hệ của doanh nghiệp đối với khách hàng. Vì vậy thực hiện tốt khâu bán hàng là biện pháp tốt nhất giúp doanh nghiệp phát triển và đứng vững trên thị trường.

b) Ý nghĩa của kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh có vai trò rất quan trọng trong công tác kế toán doanh nghiệp nhằm phản ánh trung thực, cung cấp đầy đủ thông tin phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và quản lý doanh nghiệp.

Quá trình kinh doanh bán hàng có thể chia thành nhiều giai đoạn, song tập trung chủ yếu vào khâu chi phí và bán hàng. Chi phí chi ra để có được số hàng đem bán ra. Phần chênh lệch giữa doanh thu và chi phí là kết quả bán hàng được biểu hiện qua lợi nhuận. Kết quả kinh doanh bán hàng là bộ phận quan trọng nhất trong kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hàng hóa được bán nhanh chóng sẽ làm tăng vòng quay của vốn, đảm bảo thu hồi vốn nhanh, trang trải được chi phí, đảm bảo được lợi nhuận.

Kết quả kinh doanh bán hàng và quá trình kinh doanh bán hàng có mối quan hệ nhân quả với nhau. Vì vậy, tổ chức quá trình kinh doanh bán hàng tốt là cơ sở để có kết quả bán hàng cao, giúp doanh nghiệp tăng vòng quay vốn lưu động, tăng luân chuyển hàng hóa trong kỳ, đem lại kết quả cao trong kinh doanh. Bên cạnh đó kết quả kinh doanh bán hàng còn là chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp. Nếu tình hình tài chính tốt, doanh nghiệp sẽ có điều kiện tham gia thị trường vốn, nâng cao năng lực tài chính.

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

Nhằm phát huy vai trò của kế toán trong công tác quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh, kế toán doanh thu, chi phí cần thực hiện tốt những nhiệm vụ sau:

- Phản ánh, ghi chép đầy đủ, kịp thời, chi tiết khối lượng hàng hóa dịch vụ mua vào, bán ra, tồn kho cả về số lượng, chất lượng và giá trị.
- Kiểm tra, giám sát tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh bán hàng, doanh thu bán hàng của đơn vị, tình hình thanh toán tiền hàng, nộp thuế với nhà nước.
- Phản ánh kịp thời doanh thu bán hàng để xác định kết quả bán hàng, đơn đốc, kiểm tra, đảm bảo thu đủ và kịp thời tiền bán hàng, tránh bị chiếm dụng vốn bất hợp lý.

- Cung cấp thông tin chính xác, trung thực, lập quyết toán đầy đủ kịp thời để đánh giá đúng hiệu quả kinh doanh cũng như tình hình thực hiện nghĩa vụ với nhà nước.

1.1.4. Các phương thức kinh doanh bán hàng trong doanh nghiệp sản xuất.

* Phương thức kinh doanh bán hàng là cách thức doanh nghiệp chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho khách hàng và thu được tiền về số lượng hàng hóa đã tiêu thụ.

* Các phương thức kinh doanh bán hàng

Hoạt động mua bán hàng hóa của doanh nghiệp sản xuất có thể thực hiện qua hai phương thức bán buôn và bán lẻ. Trong đó, bán buôn là bán hàng cho các đơn vị sản xuất kinh doanh để tiếp tục quá trình lưu chuyển hàng hóa và bán với số lượng lớn. Bán lẻ là bán cho người tiêu dùng, chấm dứt quá trình lưu chuyển hàng hóa, thường bán với số lượng nhỏ.

1.1.4.1 Phương thức bán buôn

Có 2 phương thức bán buôn là bán hàng qua kho và bán hàng không qua kho:

+ **Phương thức bán buôn qua kho:** là phương thức bán buôn mà hàng hóa được xuất ra từ kho bảo quản của doanh nghiệp để tham gia vào quá trình bán hàng. Phương thức này được thể hiện qua 2 hình thức:

- Hình thức chuyển hàng: Căn cứ vào hợp đồng đã ký hoặc theo đơn đặt hàng, đơn vị bán xuất kho hàng hóa và tiến hành chuyển cho bên mua hàng bằng phương tiện vận tải của mình. Số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của đơn vị bán, chỉ khi bên mua nhận hàng và chấp nhận thanh toán mới được coi là bán hàng.

- Hình thức giao hàng trực tiếp: Bên mua căn cứ vào hợp đồng đã ký cử người đại diện mang giấy ủy nhiệm đến kho của bên bán trực tiếp nhận hàng và áp tải hàng về, bên bán xuất kho hàng hóa giao trực tiếp cho đại diện bên mua.

+ **Phương thức bán buôn không qua kho:** là phương thức bán hàng mà doanh nghiệp sau khi nhận hàng của bên cung cấp sẽ chuyển bán thẳng cho bên mua không phải qua nhập kho. Đây cũng là phương thức bán hàng chủ yếu trong doanh nghiệp thương mại. Phương thức này gồm hai hình thức:

- Bán buôn vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán: Doanh nghiệp ký hợp đồng với nhà cung cấp và với khách hàng để mua bán hàng. Hàng hóa được chuyển thẳng từ nhà cung cấp đến khách hàng. Doanh nghiệp có trách nhiệm đòi tiền của khách hàng để trả cho nhà cung cấp và hưởng phần chênh lệch.

- Bán buôn vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: Doanh nghiệp sẽ không phát sinh các nghiệp vụ mua bán hàng hóa mà chỉ làm trung gian cho bên cung cấp và bên mua. Căn cứ vào hợp đồng giữa các bên doanh nghiệp sẽ được hưởng một khoản hoa hồng do bên cung cấp hoặc bên mua trả.

1.1.4.2 Phương thức bán lẻ

Phương thức bán lẻ có thể thực hiện dưới các hình thức sau

- + Phương thức bán hàng thu tiền tập trung: là hình thức bán hàng mà nghiệp vụ thu tiền và nghiệp vụ giao hàng tách rời nhau. Nhân viên thu ngân có nhiệm vụ viết hóa đơn thu tiền và giao cho khách hàng để khách hàng đến nhận hàng ở quầy do nhân viên bán hàng giao. Do có việc tách rời giữa người bán và người thu tiền như vậy sẽ tránh được sai sót, mất mát hàng hóa và tiền.

- + Phương thức bán hàng thu tiền trực tiếp

Nhân viên bán hàng trực tiếp thu tiền và giao hàng cho khách hàng. Cuối ngày nhân viên bán hàng kiểm tiền làm giấy nộp tiền, kiểm kê hàng hóa hiện còn ở quầy và xác định lượng hàng hóa sản xuất ra trong ngày. Sau đó lập báo cáo bán hàng để xác định doanh số bán, đối chiếu với số tiền đã nộp theo giấy nộp tiền.

- + Phương thức bán hàng tự động:

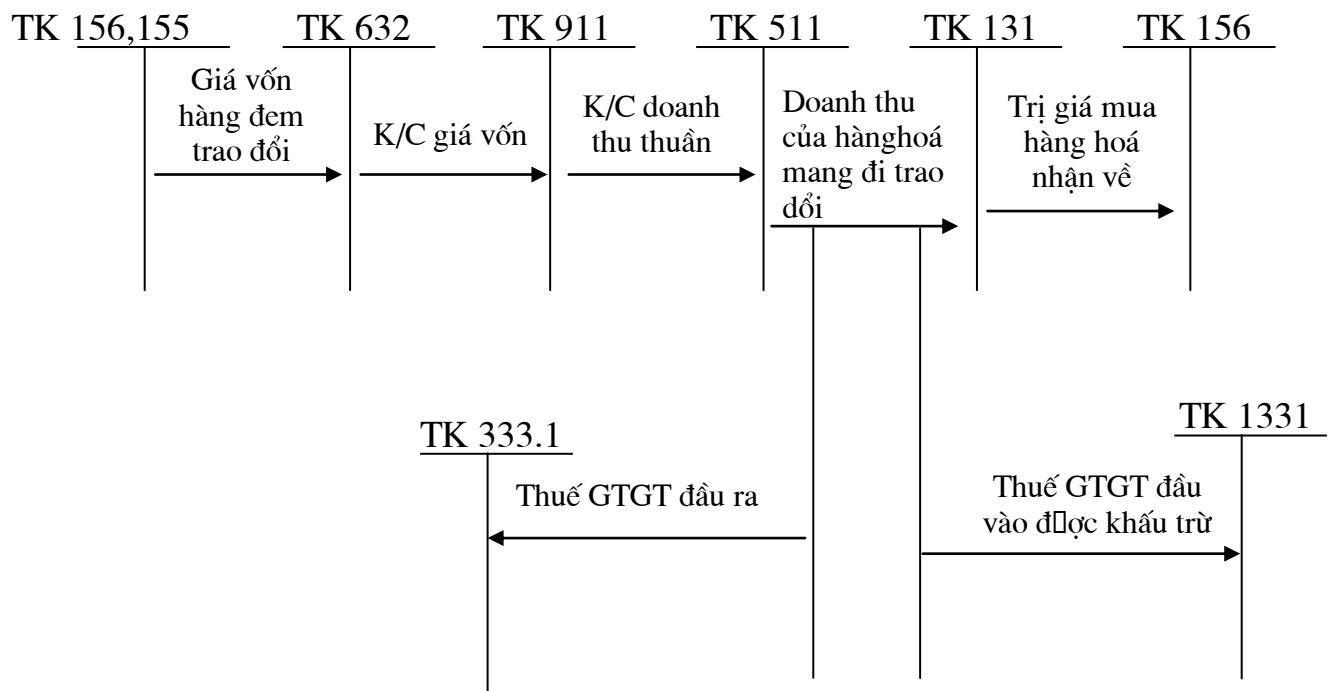
Theo phương thức này, người mua tự chọn hàng hóa sau đó mang đến bộ phận thu ngân kiểm hàng, tính tiền, lập hóa đơn bán hàng và thu tiền. Cuối ngày nộp tiền bán hàng cho thủ quỹ. Định kỳ kiểm kê, xác định thừa, thiếu tiền bán hàng.

1.1.4.3. Các phương thức bán hàng khác

- + **Kế toán bán hàng theo phương chuyển hàng chờ chấp nhận:** Là phương thức chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trên hợp đồng. Số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của bên bán, chỉ khi nào người mua chấp nhận thanh toán một phần hay toàn bộ số hàng chuyển giao. Thì lượng hàng người mua chấp nhận đó mới được coi là tiêu thụ và bên bán mất quyền sở hữu.

+ Phương thức hàng đổi hàng

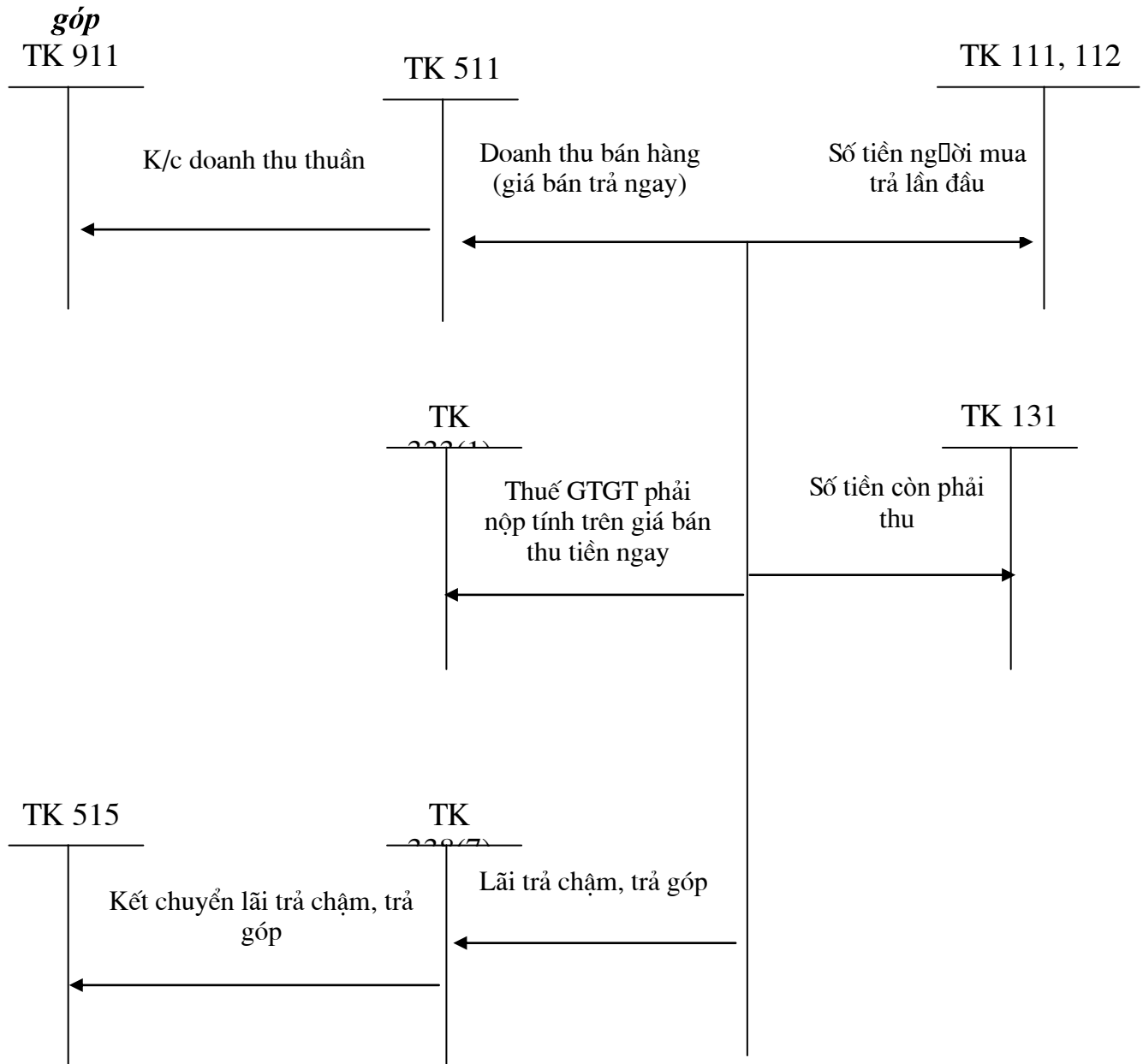
Sơ đồ 1.1: Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng đổi hàng



+ Phương thức bán hàng trả chậm, trả góp.

Bán hàng trả chậm, trả góp là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu tại thời điểm mua. Số tiền còn lại người mua chấp nhận trả dần ở các kỳ tiếp theo và trả lãi do trả chậm.

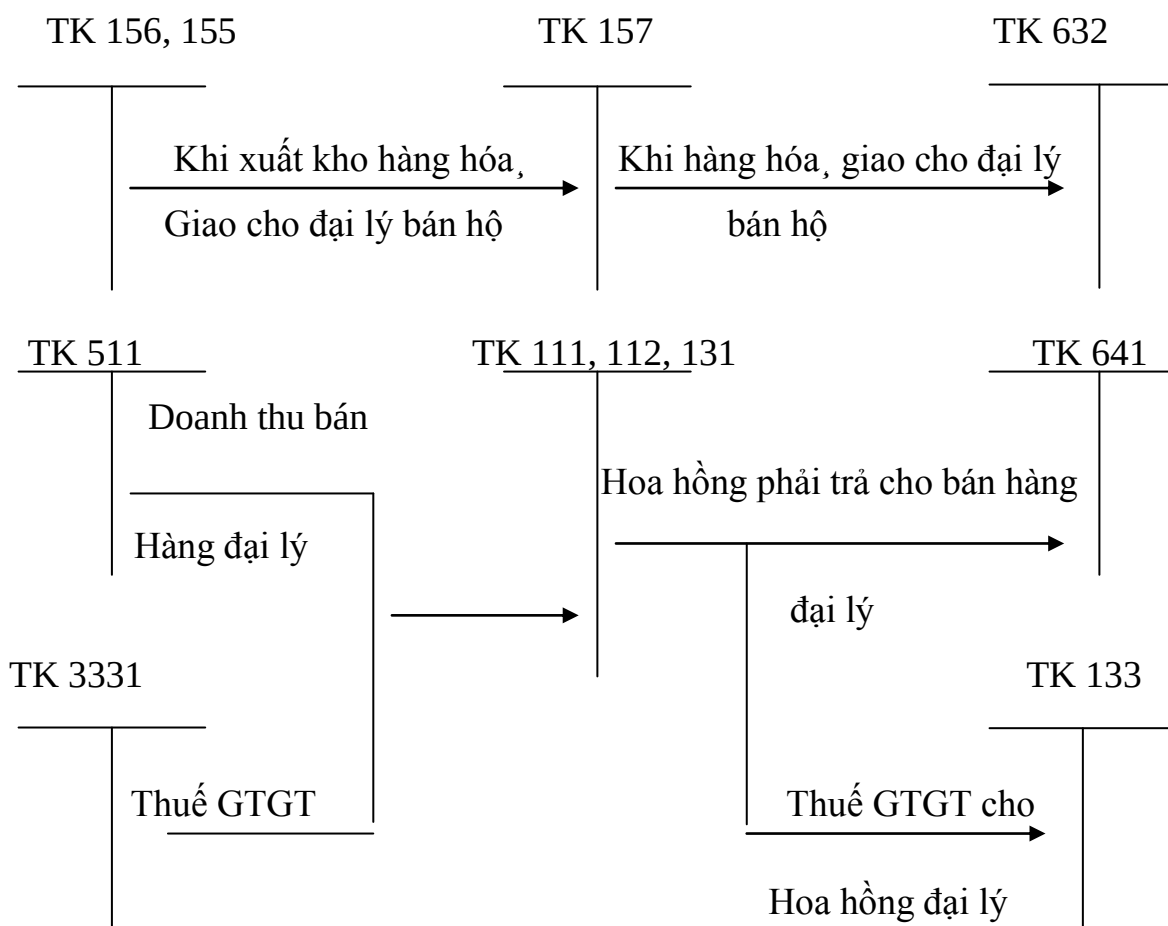
Sơ đồ 1.2 Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng trả chậm, trả



+ Phương thức bán qua đại lý, ký gửi

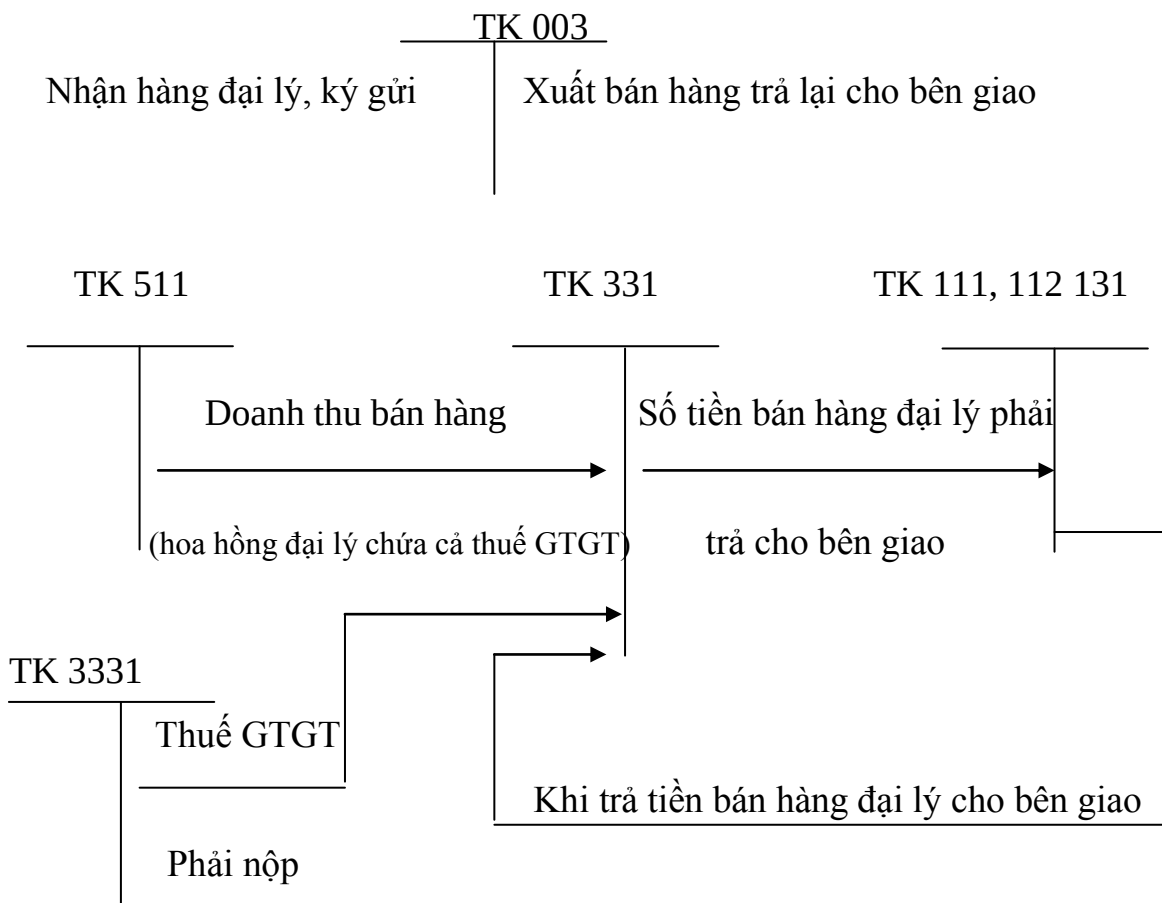
Là phương thức doanh nghiệp giao hàng cho các đại lý ký gửi để các đại lý này trực tiếp bán hàng. Bên nhận đại lý sẽ trực tiếp bán, thanh toán tiền hàng và hưởng hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Số tiền chuyển giao cho các đại lý ký gửi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi các đại lý ký gửi thanh toán tiền hàng hoặc chấp nhận thanh toán hoặc gửi thông báo về số hàng đã bán được thì số hàng đó được coi là tiêu thụ.

Sơ đồ 1.3 : Sơ đồ kế toán bán hàng theo phương thức bán hàng qua đại lý
(Trường hợp doanh nghiệp là đơn vị giao đại lý)



Sơ đồ 1.4 Sơ đồ kế toán nhận bán hàng đại lý

(trường hợp doanh nghiệp nhận bán hàng đại lý)



1.1.5 Phương pháp tính trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho

Giá vốn hàng xuất bán được xác định như sau:

$$\text{Tổng giá vốn} = \text{Số lượng xuất bán} \times \text{Đơn giá xuất kho}$$

Đơn giá của hàng xuất kho được tính theo các phương pháp sau:

*** Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO)**

Trị giá hàng xuất kho để bán trước thì được tính theo giá trị bán hàng hóa nhập kho của những lần nhập trước. Tức là cứ hàng hóa nào nhập trước thì đơn giá nhập kho của nó được dùng để tính giá trị xuất kho của những lô hàng xuất trước.

*** Phương pháp nhập sau – xuất trước (LIFO):** Trị giá vốn hàng xuất kho để bán trước thì được tính theo giá trị bán hàng hóa nhập kho của những lần nhập sau cùng. Tức là cứ hàng hóa nào nhập sau thì đơn giá nhập kho của nó được dùng để tính giá trị xuất kho của những lô hàng xuất trước.

* *Phương pháp bình quân gia quyền*: giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc mỗi lần nhập một lô hàng về, phụ thuộc tình hình của doanh nghiệp. có hai PP bình quân gia quyền:

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

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá} \\ \text{bình} \\ \text{quân cả} \\ \text{kỳ dự trữ} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn thực tế} \\ \text{hàng tồn kho đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá vốn thực tế} \\ \text{hàng nhập trong kỳ} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng hàng tồn} \\ \text{kho đầu kỳ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng} \\ \text{nhập trong kỳ} \end{array}}$$
$$\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn thực tế} \\ \text{hàng xuất kho} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số lượng} \\ \text{xuất thực tế} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Đơn giá bình quân gia} \\ \text{quyền cả kỳ dự trữ} \end{array}$$

+ *Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập*:

$$\begin{array}{l} \text{Đơn giá bình} \\ \text{quân sau mỗi lần} \\ \text{nhập} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Trị giá vốn thực tế của} \\ \text{hàng còn lại sau lần} \\ \text{xuất trước} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Trị giá vốn thực tế của} \\ \text{hàng nhập tiếp sau lần} \\ \text{nhập trước} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Số lượng hàng còn lại} \\ \text{sau lần xuất trước} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Số lượng hàng nhập sau} \\ \text{lần xuất trước} \end{array}}$$

1.2. Tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

1.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác.

1.2.1.1 Kế toán doanh thu bán hàng

- Thời điểm ghi nhận doanh thu

Thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa cho người mua trong từng trường hợp cụ thể. Trong hầu hết các trường hợp, thời điểm chuyển giao phần lớn rủi ro

trùng với thời điểm chuyển giao lợi ích gắn liền với quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền kiểm soát hàng hóa cho người mua.

- Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng

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

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

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

- Điều kiện ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ được xác định khi đồng thời thỏa mãn 4 điều kiện sau :

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

- Một số nguyên tắc khi hạch toán doanh thu :

- ✓ 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 như : bán sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán(nếu có).

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

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

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

✓ Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa thì chỉ phải ảnh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng không bao gồm giá trị vật tư, hàng hóa nhận gia công ;

✓ Đối với hàng hóa bán kí gửi, đại lý theo phương thức bán hàng 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 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 ghi nhận doanh thu được xác định.

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

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

Chứng từ sử dụng: hợp đồng mua bán, hóa đơn GTGT....và các chứng từ khác

• **TK 511-“ doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”**

TK 511 có 4 TK cấp 2:

+ TK 511(1): Doanh thu bán hàng

+ TK 511(2): Doanh thu bán các thành phẩm

+ TK 511(3) : Doanh thu cung cấp dịch vụ

+TK 511(8): Doanh thu khác

❖ Kết cấu TK 511

Bên Nợ :

- Thuế TTĐB hoặc thuế xuất khẩu phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp cho khách hàng và được xác định là đã bán trong kỳ kế toán.
- Số thuế GTGT phải nộp của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.
- Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu(chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.)
- Kết chuyển doanh thu bán hàng thuần sang TK 911

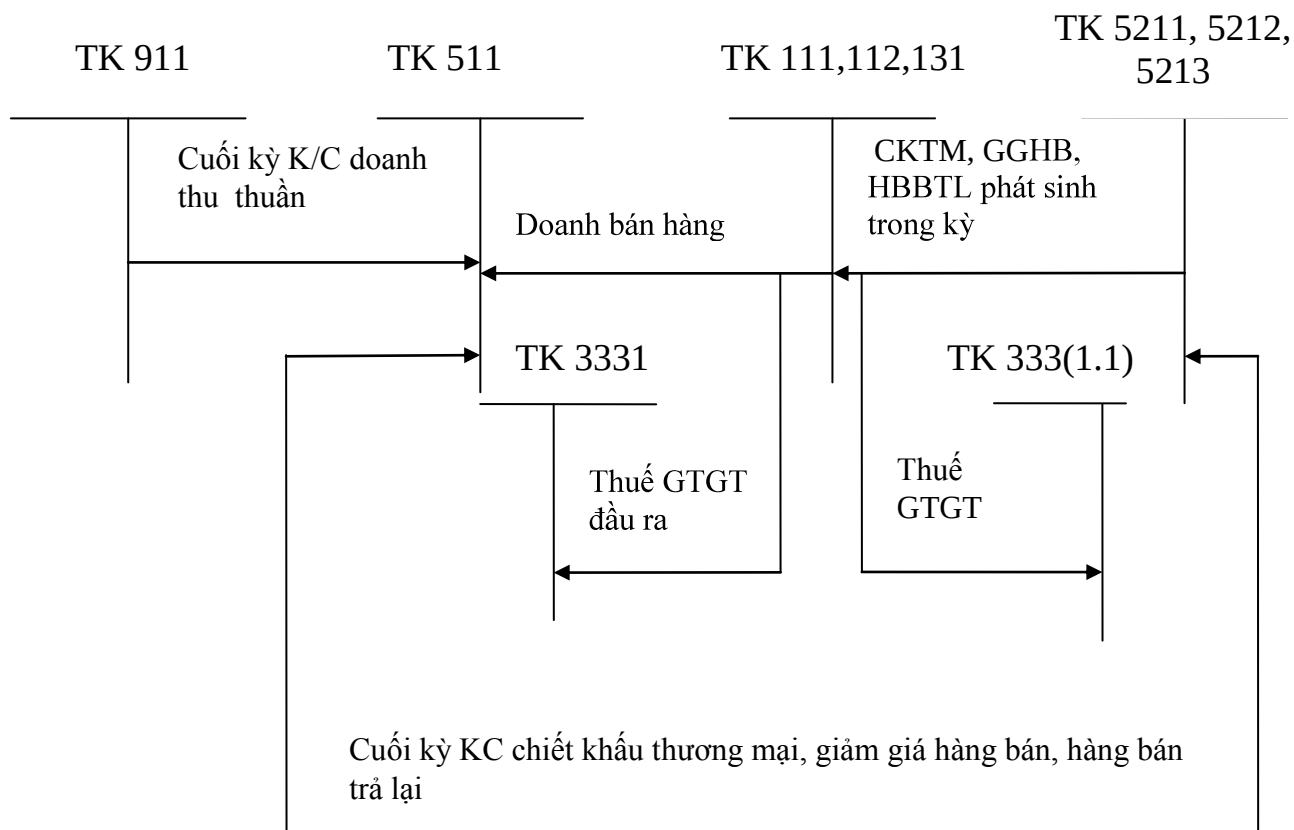
Bên Có:

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa bất động sản đầu tư và cung cấp lao dịch vụ của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ kế toán

TK 511 không có số dư cuối kỳ.

Phương pháp kế toán doanh thu bán hàng

Sơ đồ 1.5 Sơ đồ kế toán doanh thu bán hàng & cung cấp dịch vụ.



*** Phương pháp xác định doanh thu bán hàng.**

Tùy thuộc vào phương pháp tính thuế GTGT mà doanh thu bán hàng được xác định như sau:

- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ: doanh thu bán hàng là giá chưa có thuế GTGT.

- Đối với hàng hóa, dịch vụ thuộc diện chịu thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp hoặc không chịu thuế thì doanh thu bán hàng là tổng giá thanh toán.

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

• TK 512 “Doanh thu bán hàng nội bộ”

◆ Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, lao vụ tiêu thụ trong nội bộ.

◆ Kết cấu TK 512

TK512	
- Trị giá hàng bán trả lại, khoản GGHB đã chấp nhận trên khối lượng hàng hoá tiêu thụ nội bộ trong kỳ, số thuế TTĐB, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp phải nộp cho số hàng tiêu thụ nội bộ.	- Tổng số doanh thu nội bộ của đơn vị thực hiện trong kỳ
- Kết chuyển doanh thu nội bộ thuần vào TK911	

◆ TK 512 gồm 3 TK cấp 2:

TK 5121 _ Doanh thu bán hàng hóa.

TK 5122 _ Doanh thu bán các thành phẩm.

TK 5123 _ Doanh thu cung cấp dịch vụ

1.2.1.2. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

*** Khái niệm:**

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

*** Tài khoản sử dụng:**

TK 515- Doanh thu hoạt động tài chính

*** Chứng từ sử dụng:**

- ✓ Giấy báo lãi
- ✓ Giấy báo có của ngân hàng
- ✓ Bản sao kê của ngân hàng
- ✓ Phiếu kế toán
- ✓ Phiếu thu và các chứng từ khác có liên quan

Kết cấu của TK 515:

❖ Kết cấu TK 515 theo phương pháp kê khai thường xuyên

Bên Nợ:

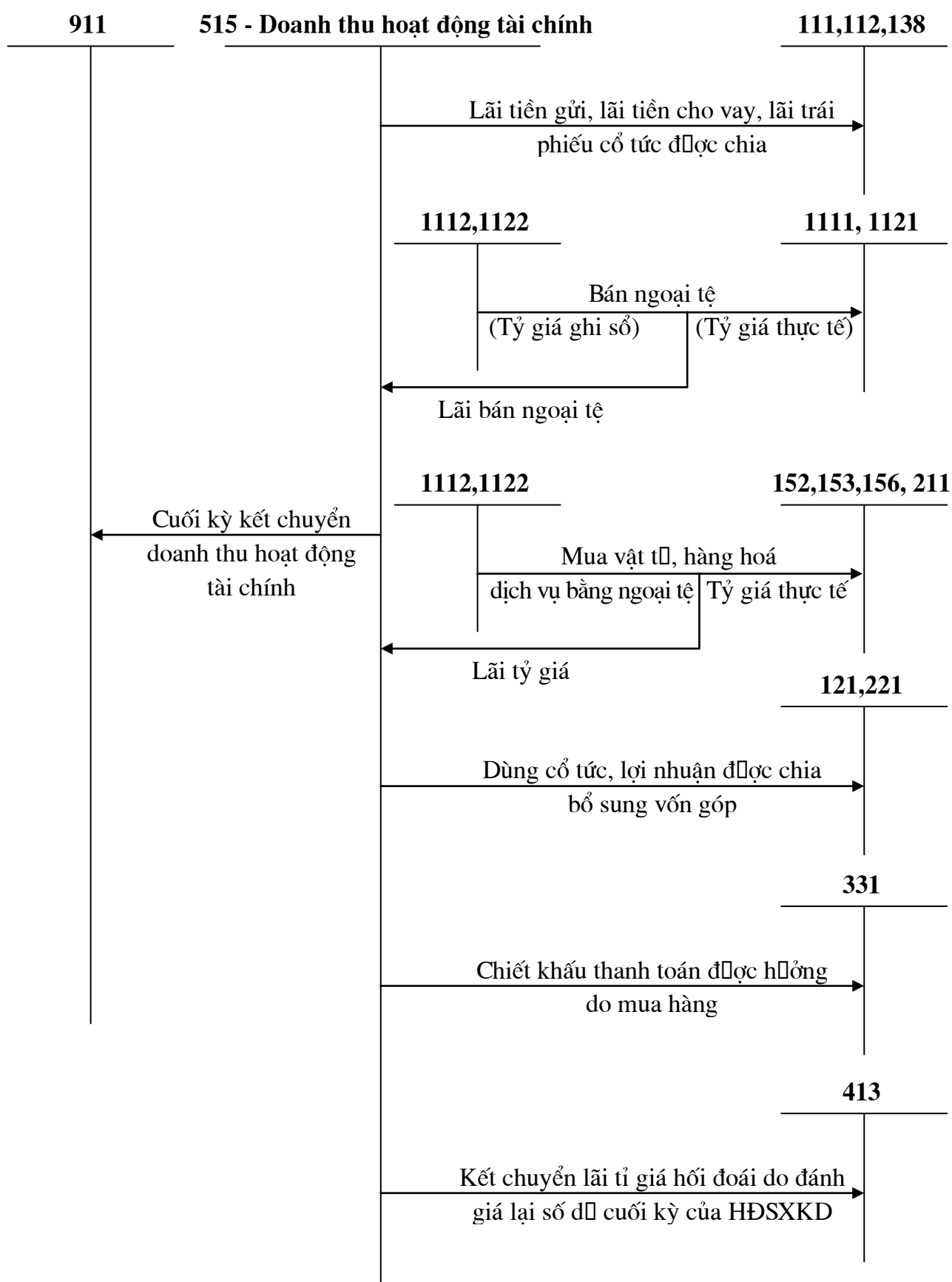
- Phản ánh số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có).
- Phản ánh kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911- Xác định kết quả kinh doanh.

Bên Có:

- Phản ánh tiền lãi, cổ tức và lợi nhuận được chia.
- Phản ánh lãi do nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết.
- Phản ánh chiết khấu thanh toán được hưởng.
- Phản ánh lãi tỷ giá hối đoái phát sinh trong kì hoạt động kinh doanh.
- Phản ánh lãi tỷ giá hối đoái phát sinh khi bán ngoại tệ.
- Phản ánh lãi tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh.
- Phản ánh kết chuyển hoặc phân bổ lãi tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB(giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào hoạt động doanh thu tài chính.
- Phản ánh doanh thu hoạt động tài chính khác phát sinh trong kì.

TK 515 không có số dư

***Phương pháp hạch toán**



1.2.1.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

*** Khái niệm:**

Các khoản giảm trừ doanh thu là toàn bộ số tiền giảm trừ cho người mua hàng được tính vào doanh thu hoạt động kinh doanh. Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm: Chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại và giảm giá hàng bán.

*** Chứng từ sử dụng:** hợp đồng bán hàng, hóa đơn bán hàng, các quyết định giảm giá cho công ty.....

*** Tài khoản kế toán sử dụng:**

- TK 5211 - Chiết khấu thương mại: Dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế.

- TK 5212 - Hàng bán bị trả lại: Dùng để theo dõi doanh thu của số hàng hóa, thành phẩm, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: do vi phạm cam kết, vi phạm HĐ kinh tế, hàng bị mất, kém phẩm chất, không đúng chủng loại, quy cách.

- TK 5213 - Giảm giá hàng bán: Được sử dụng để theo dõi toàn bộ các khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng trên giá bán đã thỏa thuận vì các lý do chủ quan của doanh nghiệp.

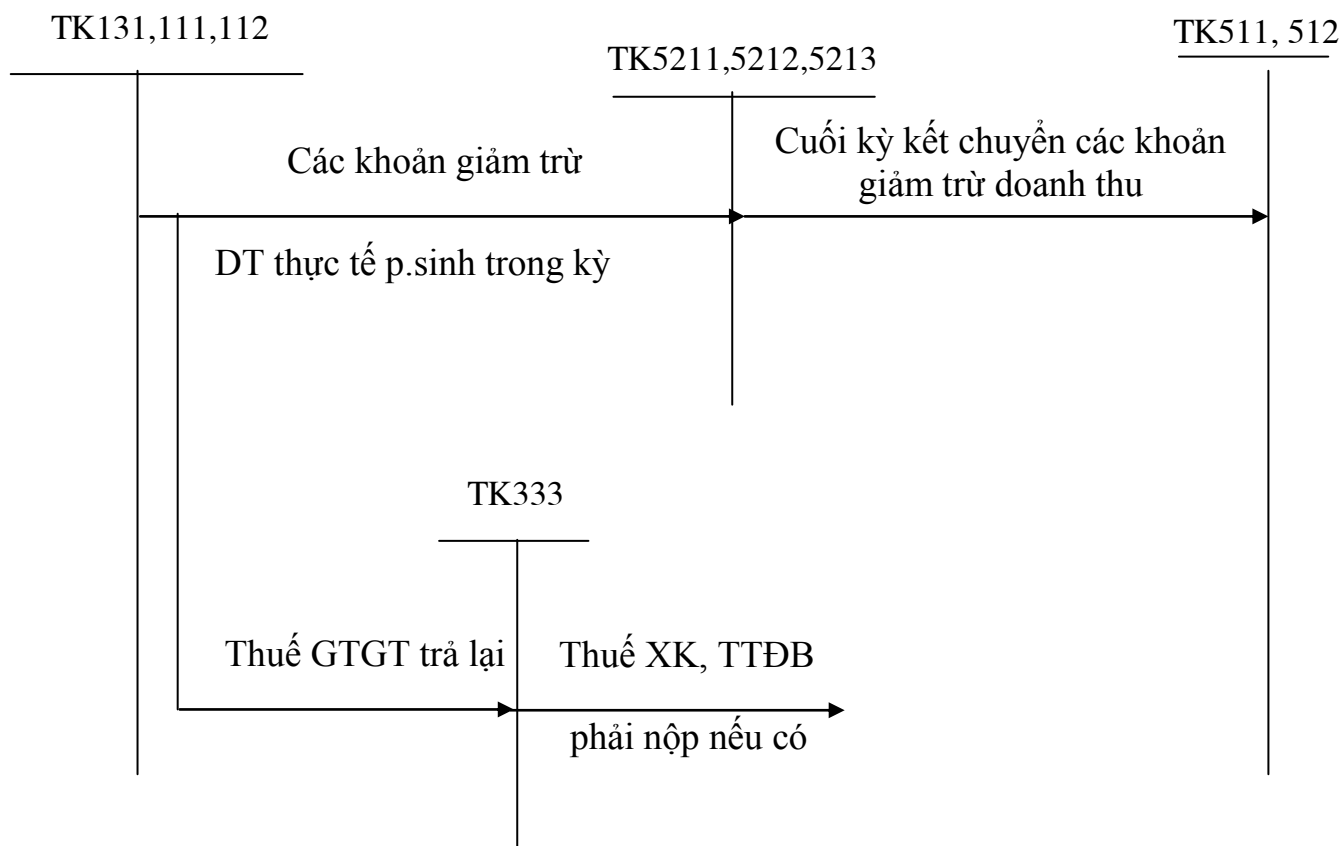
- Thuế TTĐB, Thuế XK, Thuế GTGT: Là khoản thuế gián thu tính trên doanh thu bán hàng, các khoản thuế này tính cho các đối tượng tiêu dùng hàng hóa, dịch vụ phải chịu, các cơ sở kinh doanh chỉ là đơn vị thu nộp thuế thay cho người tiêu dùng hàng hóa dịch vụ đó.

TK 3331: "Thuế GTGT phải nộp (trong trường hợp doanh nghiệp nộp thuế theo phương pháp khấu trừ).

TK 3332: "Thuế TTĐB" (trong trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ những hàng hóa đặc biệt thuộc danh mục vật tư hàng hóa chịu thuế TTĐB).

TK 3333: "Thuế XNK phải nộp". (Khi doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế XN, NK).

Sơ đồ 1.6 : Sơ đồ kế toán các khoản giảm trừ doanh thu



1.2.1.4 Kế toán Thu nhập khác

***Khái niệm:**

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

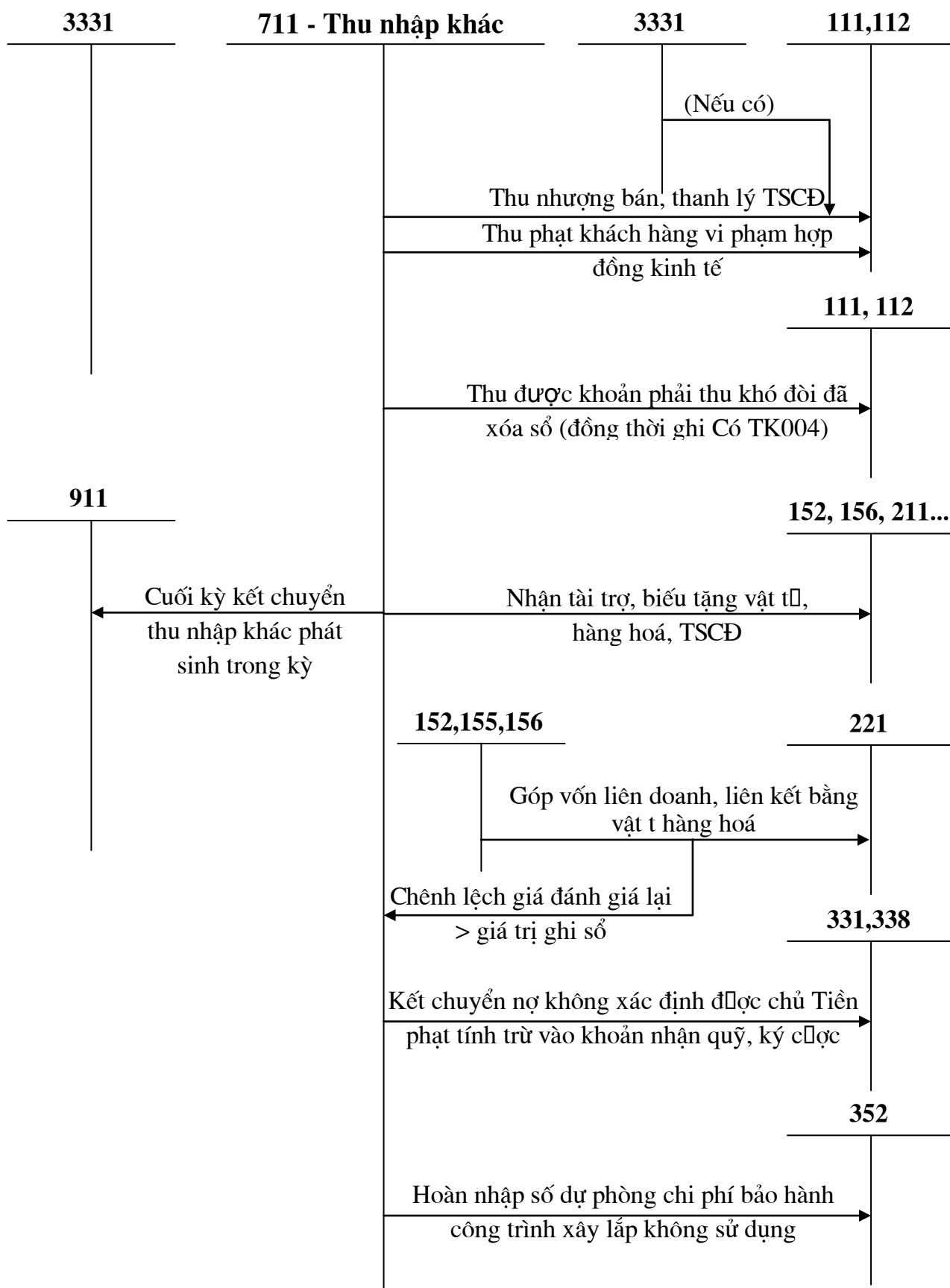
Thu nhập khác của doanh nghiệp bao gồm:

- Khoản thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ.
- Thu tiền được phát do khách hàng vi phạm hợp đồng.
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý, xóa sổ.
- Các khoản thuế được NSNN hoàn lại.
- Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm dịch vụ không tính vào doanh thu(nếu có).
- Thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp.
- Các khoản thu nhập kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót hay quên ghi sổ kế toán, năm nay mới phát hiện ra...

***Tài khoản sử dụng:**

TK 711- Thu nhập khác.

*Phương pháp hạch toán



1.2.2 Kế toán chi phí sản xuất

1.2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán

*** Khái niệm:**

Trong doanh nghiệp sản xuất, giá vốn hàng bán chính là giá thành sản xuất trong kì. Giá thành sản xuất là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ chi phí của doanh nghiệp để hoàn thành việc sản xuất và tiêu thụ một loại sản phẩm, dịch vụ, công việc nhất nhất định.

Giá vốn hàng bán được tính theo một trong hai PP là kê khai thường xuyên và kiểm kê định kỳ.

*** Chứng từ sử dụng:** hóa đơn mua hàng, phiếu xuất kho....

*** Tài khoản kế toán sử dụng**

TK 632 – “Giá vốn hàng bán”

Kết cấu của TK 632 :

❖ Kết cấu TK 632 theo phương pháp kê khai thường xuyên

Bên Nợ:

- Phản ánh giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ
- Phản ánh chi phí nhân công, chi phí nguyên vật liệu trực tiếp vượt mức bình thường, chi phí sản xuất chung cố định không được tính vào vốn hàng bán trong kỳ.
- Phản ánh các khoản hao hụt, mất mát hàng tồn kho sau khi đã trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.
- Phản ánh chi phí xây dựng, tự chế tài sản cố định vượt mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ.
- Phản ánh số chênh lệch dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn năm trước.

Bên Có:

- Phản ánh hoàn nhập dự phòng số phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước.
- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.
- Giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hóa bị người mua trả lại

TK 632 không có số dư cuối kỳ.

❖ **Kết cấu TK 632 theo phương pháp kiểm kê định kỳ:**

Bên Nợ:

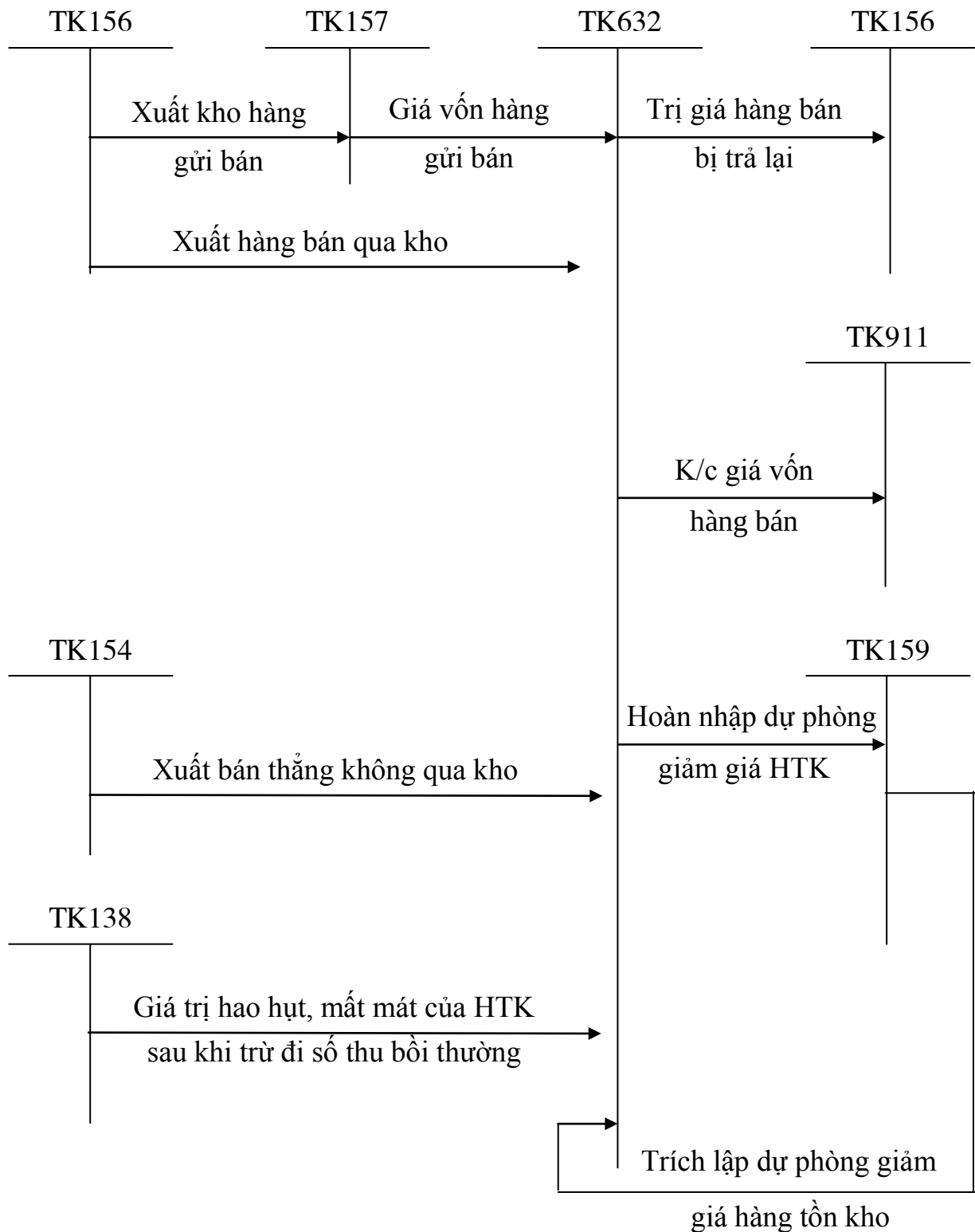
- Phản ánh giá trị vốn hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ trong kỳ.
- Kết chuyển hàng hóa đã bán trong kỳ từ TK 611

Bên Có:

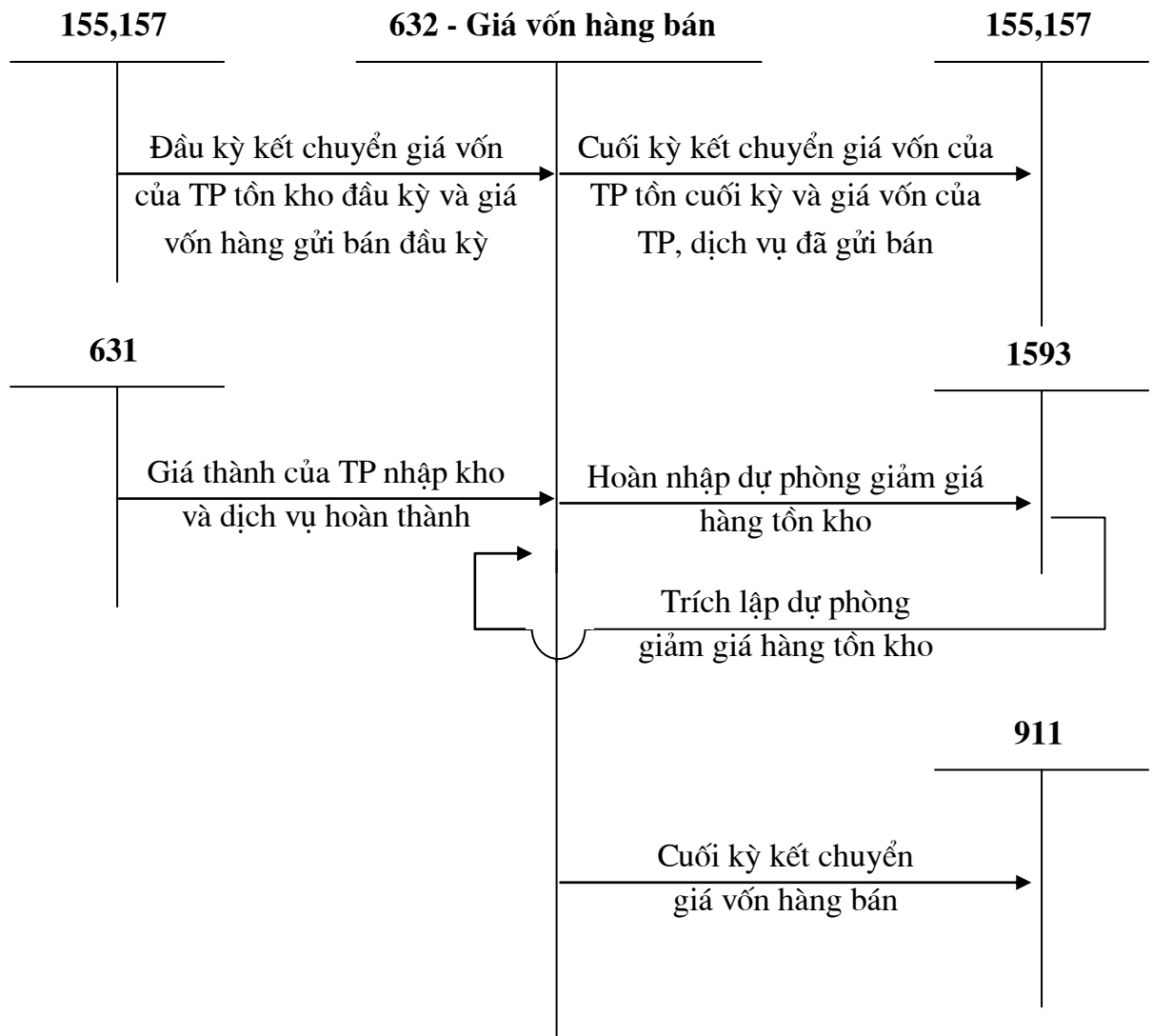
- Kết chuyển giá thành thực tế của hàng gửi bán chưa xác định tiêu thụ cuối kỳ.
- Kết chuyển giá vốn của hàng đã tiêu thụ cuối kỳ để xác định KQKD.

TK 632 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ 1.7 : Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo PP kê khai thường xuyên.



Sơ đồ 1.8 :Sơ đồ kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ.



1.2.2.2. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

Chi phí quản lý kinh doanh TK 642 bao gồm:

- TK 6421: chi phí bán hàng
- TK 6422: chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí bán hàng

❖ Khái niệm:

Chi phí bán hàng là khoản chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hóa, chi phí bảo quản, đóng gói sản phẩm.

❖ TK sử dụng: TK 6421 “ Chi phí bán hàng

❖ Kết cấu TK 6421:

TK 6421 không có số dư

TK 6421

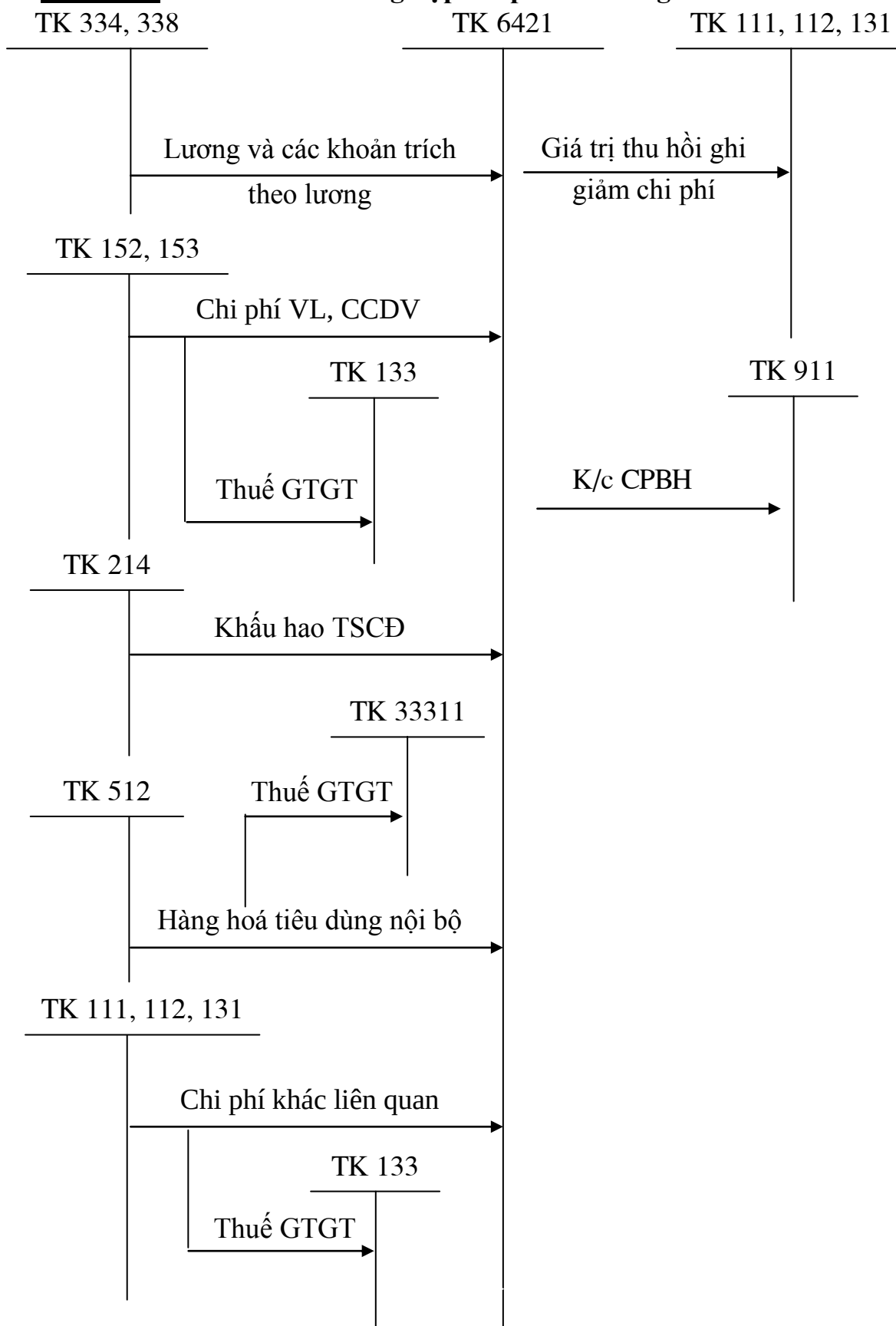
- Các chi phí phát sinh liên quan đến quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ	- Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 để tính kết quả kinh doanh trong kỳ
--	--

❖ Chứng từ sử dụng:

Hóa đơn GTGT, phiếu chi, Bảng phân bổ tiền lương và BHXH, Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ, giấy báo nợ của ngân hàng...

*Phương pháp hạch toán chi phí bán hàng

Sơ đồ 1.9 : Sơ đồ kế toán tổng hợp chi phí bán hàng



❖ *Khái niệm chi phí quản lý doanh nghiệp:*

Chi phí quản lý doanh nghiệp (CP QLDN) là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp.

❖ TK sử dụng: TK 6422 “Chi phí quản lý doanh nghiệp”

- Kết cấu TK 6422:

TK 6422 không có số dư

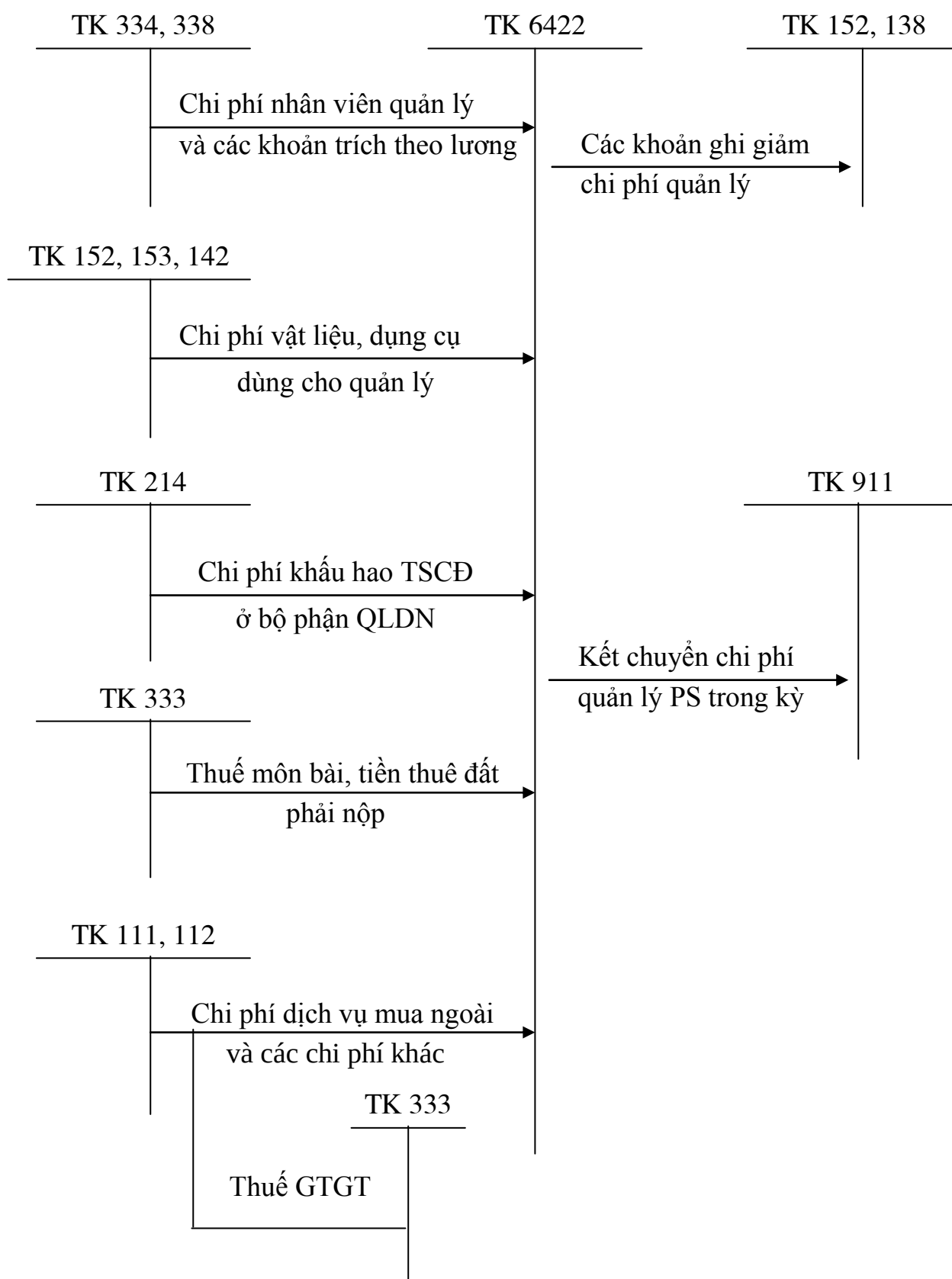
TK6422	
- Các chi phí QLDN phát sinh	- Hoàn nhập dự phòng phải thu khó
- Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả	đòi, dự phòng phải trả.
- Dự phòng trợ cấp mất việc làm	- K/c CPQLDN vào TK 911

Chứng từ sử dụng:

Hóa đơn GTGT, phiếu chi, Bảng phân bổ tiền lương và BHXH, Bảng phân bổ khấu hao TSCĐ....

*** Phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu về chi phí QLDN theo sơ đồ sau:**

Sơ đồ 1.10 :Sơ đồ kế toán tổng hợp chi phí quản lý doanh nghiệp.



1.2.2.3. Kế toán chi phí tài chính.

***Khái niệm:**

Chi phí hoạt động tài chính: Phản ánh những khoản chi phí bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán, lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán ngoại tệ.

***Tài khoản sử dụng:**

TK 635- chi phí tài chính.

***Chứng từ sử dụng:**

- ✓ Giấy báo nợ của ngân hàng
- ✓ Hóa đơn GTGT
- ✓ Phiếu kế toán
- ✓ Phiếu chi và các chứng từ khác có liên quan.
- ❖ Kết cấu của TK 635

Bên Nợ:

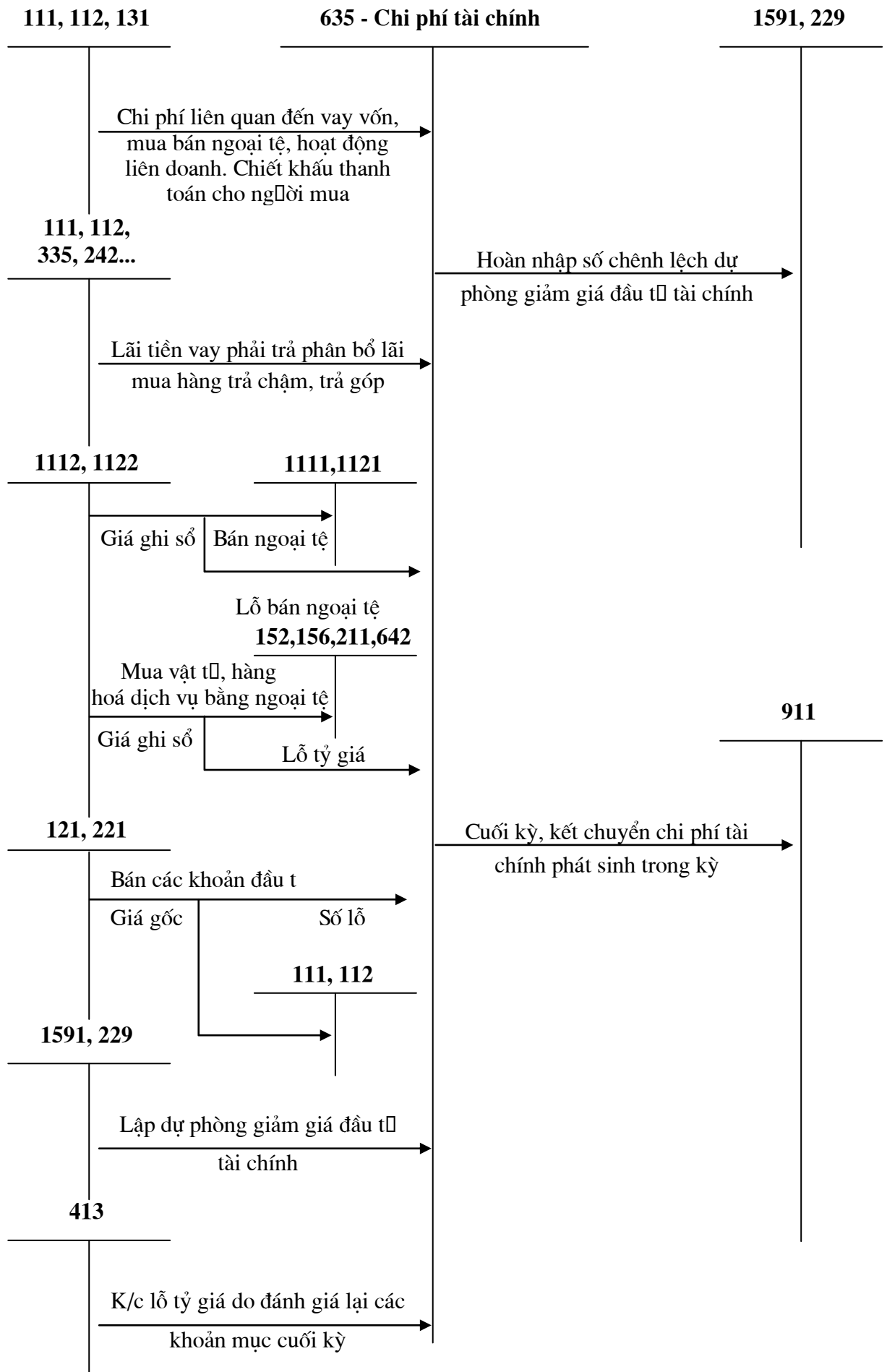
- Phản ánh chi phí lãi tiền vay, lãi mua hàng trả chậm, lãi thuê tài sản thuê tài chính, lỗ bán ngoại tệ.
- Phản ánh chiết khấu thanh toán cho người mua.
- Phản ánh các khoản lỗ do thanh lý, nhượng bán các khoản đầu tư.
- Phản ánh lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ của hoạt động kinh doanh.
- Phản ánh lỗ tỷ giá hối đoái do cuối năm đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh.
- Phản ánh dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.
- Phản ánh kết chuyển hoặc phân bổ chênh lệch tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB (Lỗ tỷ giá- giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào chi phí tài chính.
- Phản ánh các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác.

Bên Có:

- Phản ánh việc hoàn thành dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán(Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết).
- Phản ánh cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

TK 635 không có số dư

***Phương pháp hạch toán**



1.2.2.4. Kế toán chi phí khác

***Khái niệm:**

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

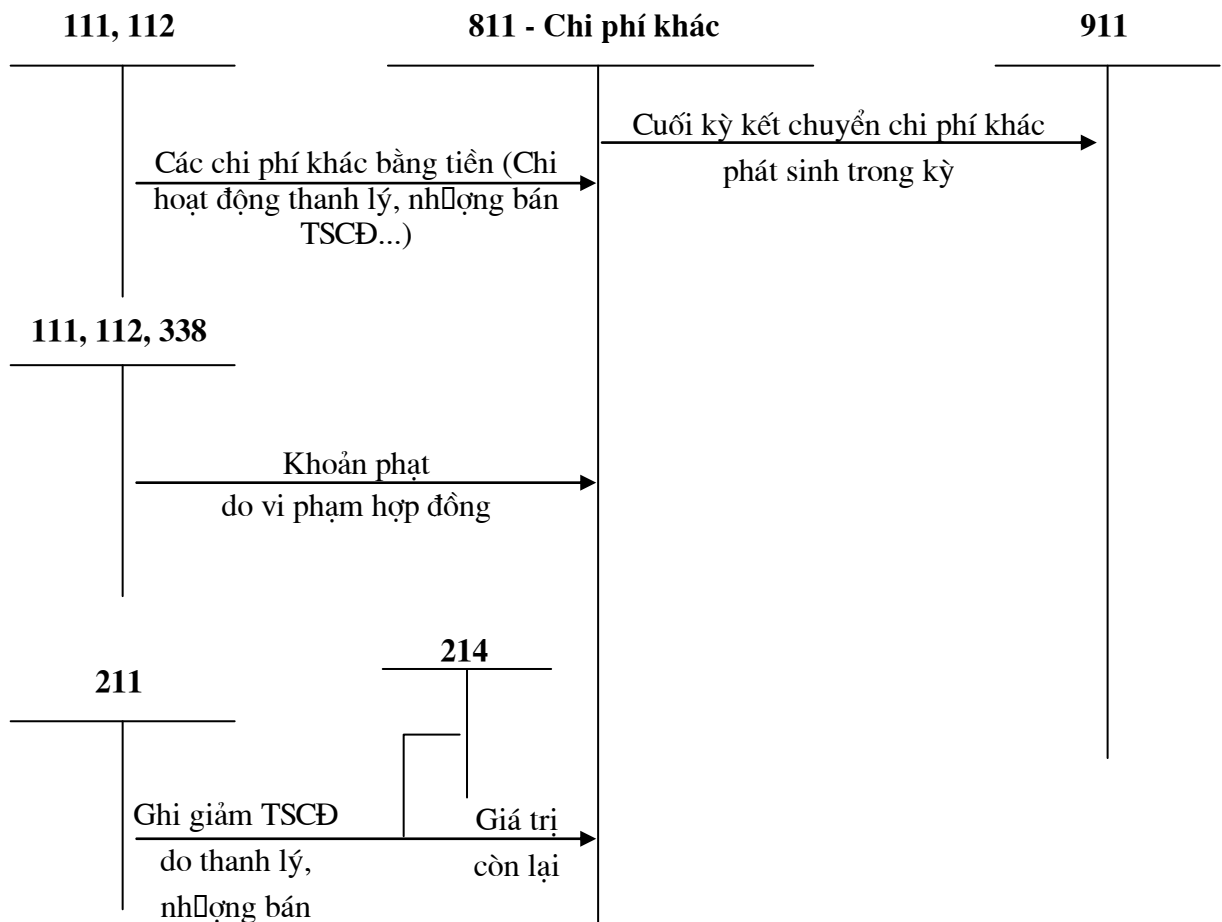
Chi phí khác phát sinh bao gồm:

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

***Tài khoản sử dụng:**

TK 811- Chi phí khác.

*Phương pháp hạch toán



1.2.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

***Khái niệm**

Kết quả kinh doanh bán hàng (kết quả bán hàng) là chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động bán hàng trong một thời kỳ nhất định. Kết quả bán hàng là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với trị giá vốn hàng bán ra, chi phí quản lý kinh doanh (bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp) được biểu hiện bằng chỉ tiêu lỗ hay lãi về bán hàng.

Trong đó doanh thu thuần là doanh thu bán hàng sau khi đã trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu (chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp)

Công thức xác định kết quả bán hàng

$$\begin{aligned} \text{Kết quả KD} &= \text{LN từ hoạt động SXKD} + \text{LN từ hoạt động khác} \\ \text{LN thuần} &= \text{Lợi nhuận gộp} - \text{Lợi nhuận từ HĐTC} - \text{Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp} \\ \text{Lợi nhuận gộp} &= \text{Doanh thu thuần} - \text{Giá vốn} \\ \text{Doanh thu thuần} &= \text{Doanh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ} \\ \text{Lợi nhuận từ hoạt động tài chính} &= \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính} \\ \text{Lợi nhuận khác} &= \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác} \end{aligned}$$

***Tài khoản sử dụng**

- **TK 911** – “Xác định kết quả kinh doanh” và các TK khác có liên quan.

Kết cấu TK 911

Bên Nợ:

- Kết chuyển trị giá vốn sản phẩm hàng hóa đã tiêu thụ
- Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính và chi phí khác
- Kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh
- Kết chuyển số lợi nhuận trước thuế trong kỳ

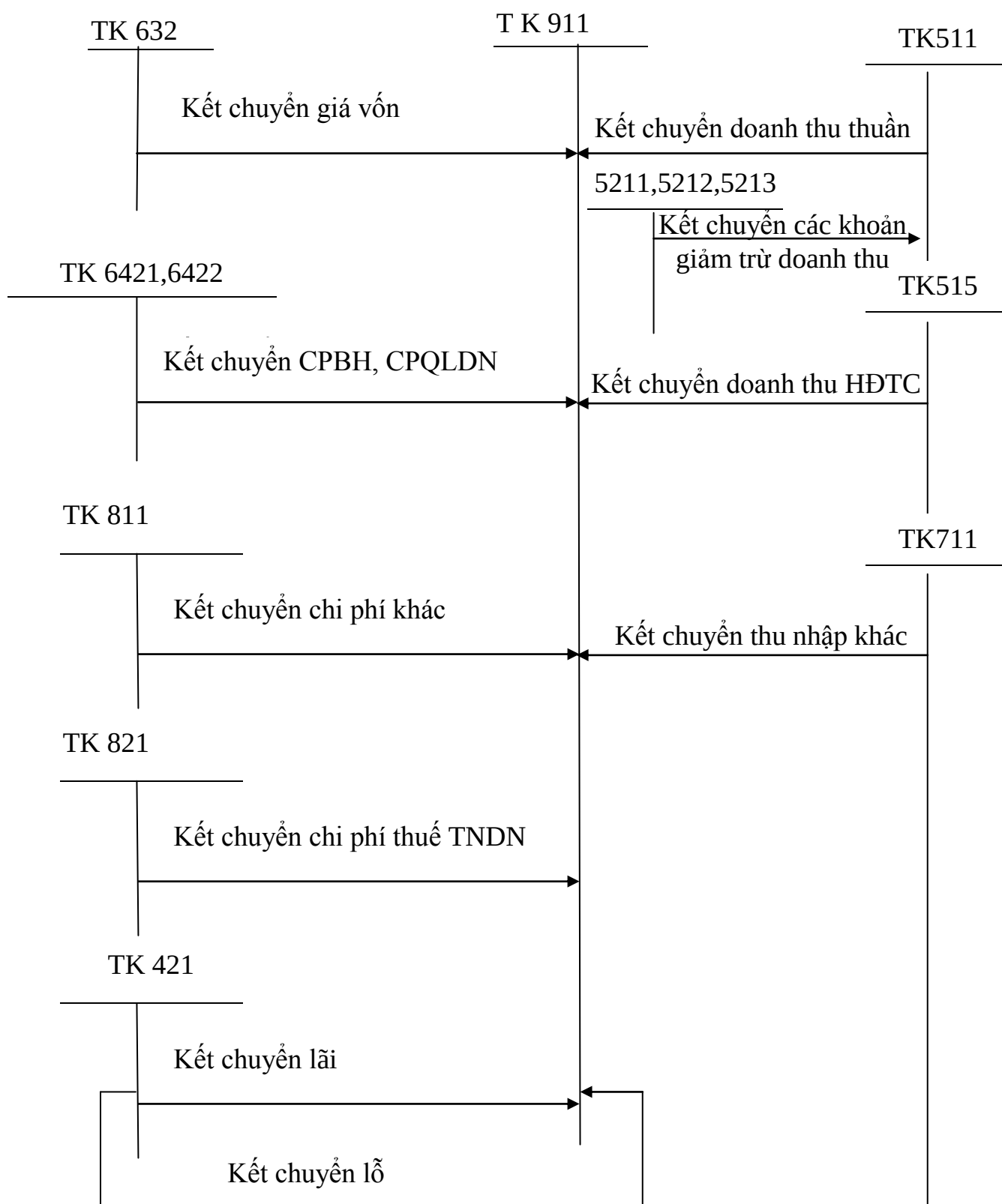
Bên Có:

- Kết chuyển doanh thu thuần của hàng hóa dịch vụ đã tiêu thụ
- Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính và doanh thu khác
- Kết chuyển thực lỗ về hoạt động kinh doanh trong kỳ

Tài khoản 911 không có số dư

***Trình tự kế toán các nghiệp vụ chủ yếu :**

Sơ đồ 1.11 : Sơ đồ kế toán xác định kết quả bán hàng.



1.3 Tổ chức, vận dụng sổ kế toán trong công tác vận dụng kinh doanh bán hàng, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp:

a. Hình thức kế toán nhật ký chung (NKC):

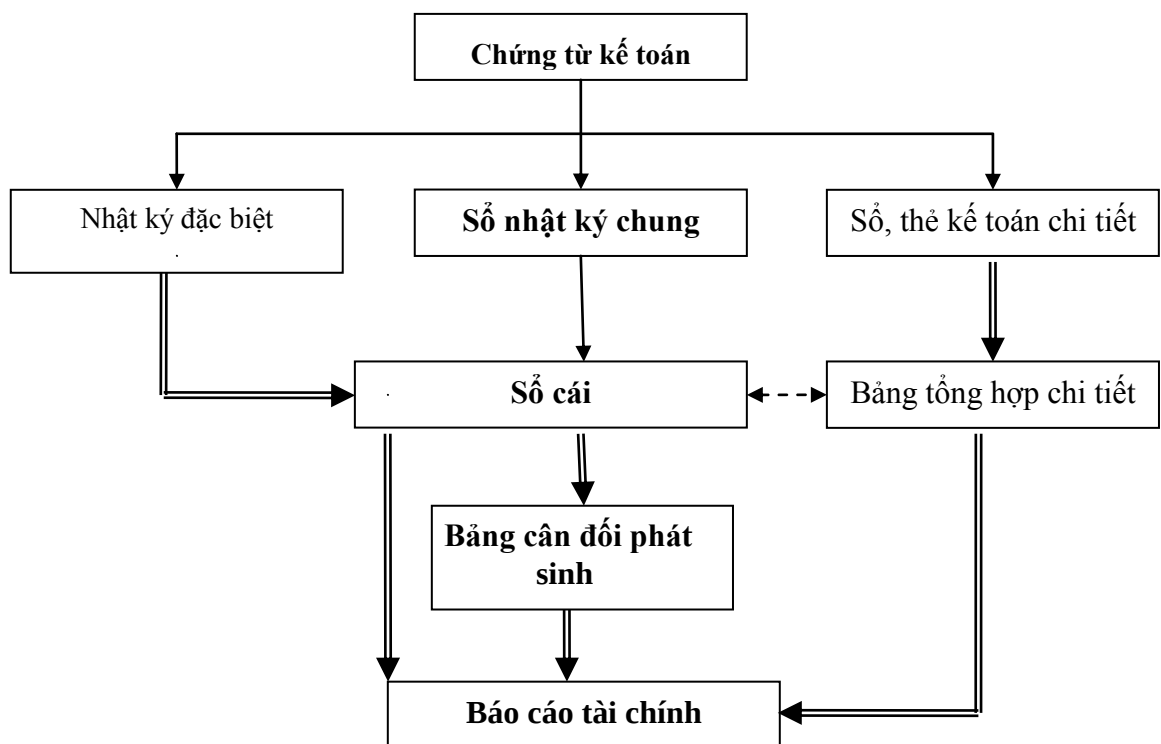
Theo hình thức này mở sổ nhật ký chung ghi chép, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo thứ tự thời gian và quan hệ đối ứng tài khoản

Ưu điểm: Dễ ghi chép, đơn giản, thuận tiện cho công việc phân công lao động kế toán.

Nhược điểm: Còn trùng lặp trong khâu ghi chép.

Hình thức kế toán NKC gồm các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ kế toán chi tiết gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...
- Sổ kế toán tổng hợp gồm: sổ nhật ký chung, sổ nhật ký đặc biệt, sổ cái.



Sơ đồ 1.12 :Sơ đồ hoạch toán theo hình thức nhật ký chung

Ghi hàng ngày	————→
Ghi cuối tháng hoặc định kỳ	=====→
Quan hệ đối chiếu, kiểm tra	←-----→

Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ Cái theo các tài khoản phù hợp.

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm cộng số liệu trên Sổ Cái, lập bảng cân đối phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết được dùng để lập các Báo cáo tài chính.

b. Hình thức kế toán chứng từ ghi sổ:

Đặc điểm: của hình thức này là mọi nghiệp vụ kinh tế phải căn cứ vào chứng từ gốc hoặc bảng tổng hợp chứng từ gốc cùng loại, cùng kỳ để lập chứng từ ghi sổ (kèm theo chứng từ gốc). Sau khi lập xong trình kế toán trưởng ký và ghi sổ. Chứng từ ghi sổ sau khi đã ghi vào sổ đăng ký CTGS để ghi vào sổ cái và sổ hoặc thẻ chi tiết liên quan.

Các loại sổ kế toán như sau:

- Sổ kế toán tổng hợp gồm: chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, sổ cái.
- Sổ kế toán chi tiết gồm: tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...

c. Hình thức sổ kế toán Nhật ký - chứng từ:

Đặc điểm: Mọi nghiệp vụ kinh tế đều căn cứ vào chứng từ gốc (hoá đơn GTGT, phiếu xuất kho..) đã được kiểm tra lấy số liệu ghi trực tiếp vào nhật ký chứng từ hoặc bảng kê, sổ chi tiết (sổ chi tiết thanh toán, sổ chi tiết bán hàng, thẻ kho..)

Các loại sổ kế toán sau:

- Sổ kế toán tổng hợp gồm: Nhật ký sổ cái, bảng kê, sổ cái,...
- Sổ kế toán chi tiết: gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng.

d. Hình thức kế toán Nhật ký - Sổ cái:

Đặc điểm: của hình thức này là sử dụng một sổ kế toán tổng hợp gọi là Nhật ký sổ cái để kết hợp giữa các nghiệp vụ kinh tế theo thứ tự thời gian, các chứng từ gốc sau khi được định khoản chính xác được ghi một dòng ở Nhật ký sổ cái.

Đặc điểm về sổ kế toán:

- Sổ kế toán tổng hợp: Sử dụng sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ Nhật ký - Sổ cái. Sổ này vừa ghi theo trình tự thời gian vừa ghi theo hệ thống.
- Sổ kế toán chi tiết gồm sổ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, thẻ kho, sổ chi tiết NVL, CCDC, hàng hóa, thẻ TSCĐ, sổ chi tiết bán hàng,...

e. Hình thức kế toán trên máy vi tính:

Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán này là công việc của kế toán được thực hiện theo một phần mềm kế toán trên máy vi tính.

- Trình tự ghi sổ kế toán:

Hàng ngày kế toán căn cứ chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại đã được kiểm tra để nhập dữ liệu vào máy vi tính. Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin trên chứng từ kế toán được tự động nhập vào các sổ kế toán tổng hợp (sổ cái TK511, TK632, TK111, TK156..) và các sổ thẻ kế toán chi tiết liên quan.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG TỔ CHỨC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG

2.1. Giới thiệu chung về công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

2.1.1. Tên, địa chỉ, quy mô của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Công ty TNHH một thành viên may Mạnh Cường được thành lập vào ngày 21/3/2007.

- Giấy phép đăng ký kinh doanh Số: 0204000103 do sở Kế Hoạch và Đầu Tư của UBND Thành Phố Hải Phòng cấp.

* Tên công ty, quy mô, địa chỉ:

- Tên chính thức: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN MAY MẠNH CƯỜNG

- Tên giao dịch: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN MAY MẠNH CƯỜNG

- Trụ sở chính: Cụm dân cư số 2, thôn Lạng Am, xã Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng.

- Điện thoại: 0313.684.140

Fax: 0313.928.626

- Mã số thuế: 0200732674

- Tài khoản giao dịch: 020101016274 tại Ngân hàng TMCP Hàng Hải, chi nhánh Hồng Bàng, Hải Phòng.

- Vốn điều lệ của công ty là: 8.669.000.000 đồng (Tám tỷ sáu trăm sáu mươi chín triệu VNĐ).

- Người đại diện theo pháp luật của Công ty là: *Giám đốc – Nguyễn Văn Tăng.*

2.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường bắt đầu thành lập và đi vào hoạt động từ 04/2007, thời điểm mới thành lập hoạt động kinh doanh của công ty gặp rất nhiều khó khăn cả về tài chính, nhân lực cũng như việc đầu tư cho hệ thống máy móc, dây chuyền và thiết bị hiện đại. Công ty mới thành lập vẫn còn non trẻ, nhưng sau 4 năm hoạt động công ty cũng đạt được một số kết quả đáng khích lệ. Từ một Doanh nghiệp có quy mô nhỏ với trên 20 công nhân,

chuyên may và gia công hàng nội địa. Hiện nay doanh nghiệp đã mở rộng quy mô với hai phân xưởng gồm 4 tổ may và nhận may theo hợp đồng cả hàng nội địa và hàng xuất khẩu. Đội ngũ cán bộ công nhân có trình độ kỹ thuật cao, máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động sản xuất được đổi mới bằng các thiết bị điện tử Công nghệ Nhật Bản hiện đại có năng suất cao giúp công nhân làm việc có hiệu quả hơn, chất lượng sản phẩm cũng được nâng cao.

2.1.3 Những thuận lợi và khó khăn mà công ty gặp phải trong quá trình hoạt động.

- Thuận lợi:

Khi bước vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực sản xuất hàng may mặc công ty TNHH MTV May mạnh Cường đã có những thuận lợi:

Công ty nằm trên cụm dân cư số 2, thôn Lạng Am, xã Lý Học, Vĩnh Bảo thuộc ngoại thành thành phố Hải Phòng. Hải Phòng là một Thành phố cảng lớn nhất phía Bắc (Cảng Hải Phòng) và công nghiệp ở miền Bắc Việt Nam nằm trong Vùng duyên hải Bắc Bộ. Hải Phòng là thành phố lớn thứ 3 của Việt Nam sau TP.Hồ Chí Minh, Hà Nội. Hải Phòng còn là 1 trong 5 thành phố trực thuộc trung ương, đô thị loại 1 trung tâm cấp quốc gia, cùng với Đà Nẵng và Cần Thơ. Tính đến tháng 12/2011, dân số Hải Phòng là 1.907.705 người, trong đó dân cư thành thị chiếm 46,1% và dân cư nông thôn chiếm 53,9%, là thành phố đông dân thứ 3 ở Việt Nam, sau Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh.

Đây là nơi có vị trí quan trọng về kinh tế xã hội và an ninh, quốc phòng của vùng Bắc Bộ và cả nước, Hải Phòng là đầu mối giao thông đường biển phía Bắc. Với lợi thế cảng nước sâu nên vận tải biển rất phát triển, đồng thời là một trong những động lực tăng trưởng của vùng kinh tế trọng điểm Bắc bộ. Là Trung tâm kinh tế - khoa học - kỹ thuật tổng hợp của Vùng duyên hải Bắc Bộ và là một trong 2 trung tâm phát triển của Vùng Kinh tế trọng điểm Bắc Bộ. Hải Phòng có nhiều khu công nghiệp, thương mại lớn và trung tâm dịch vụ, du lịch, giáo dục, y tế và thủy sản của vùng duyên hải Bắc Bộ Việt Nam. Hải Phòng là một cực tăng trưởng của tam giác kinh tế trọng điểm phía Bắc gồm Hà Nội, Hải Phòng và Quảng Ninh, nằm ngoài Quy hoạch vùng thủ đô Hà Nội. Hải Phòng còn giữ vị trí tiền trạm của miền Bắc, nơi đặt trụ sở của bộ tư lệnh quân khu 3 và Bộ tư lệnh Hải quân Việt Nam. Nằm ở ngoại thành Hải Phòng công ty tận dụng được nguồn nhân lực rẻ, dồi dào.

✓ Công ty có được một người giám đốc có năng lực điều hành, quản lý tốt, có nhưng phương pháp, đường lối chiến lược phát triển công ty hiệu quả. Đây cũng chính là cơ sở làm cho bộ máy công ty vận hành và phát triển vững chắc trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Bên cạnh đó là một đội ngũ cán bộ tham mưu, giúp việc có trình độ chuyên môn cao và kinh nghiệm dày dặn, và một đội ngũ công nhân lành nghề không ngừng học hỏi để nâng cao trình độ.

✓ Khó khăn:

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

✓ Là công ty mới thành lập nên công ty cần quan hệ nhiều để tìm đầu ra cho sản phẩm.

✓ Tuy nhân lực rẻ và dồi dào nhưng chưa được đào tạo.

2.1.4 Ngành nghề kinh doanh

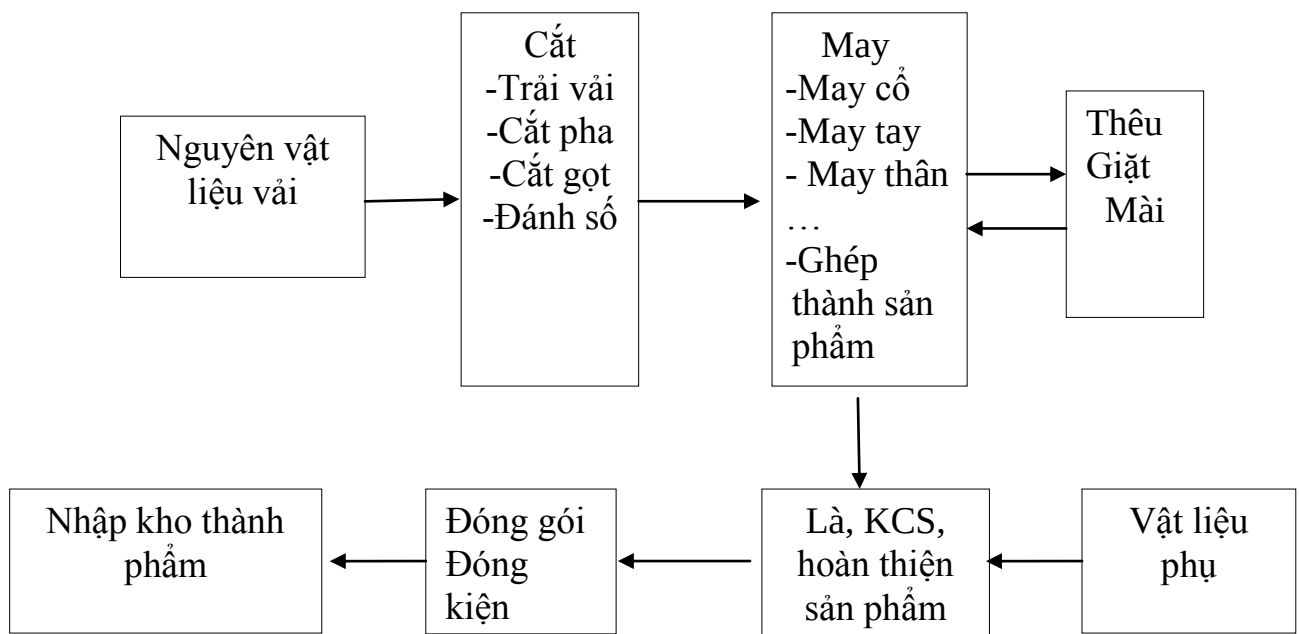
Ngành nghề kinh doanh theo đăng ký của công ty là may mặc, chủ yếu là may theo hợp đồng cả trong nước và nước ngoài.

Ngoài ra công ty còn nhận gia công may mặc cho một số công ty khác.

2.1.5. Đặc điểm quy trình sản xuất kinh doanh của công ty

**Quy trình sản xuất tại Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường.*

Sơ đồ 2.1: quy trình sản xuất sản phẩm

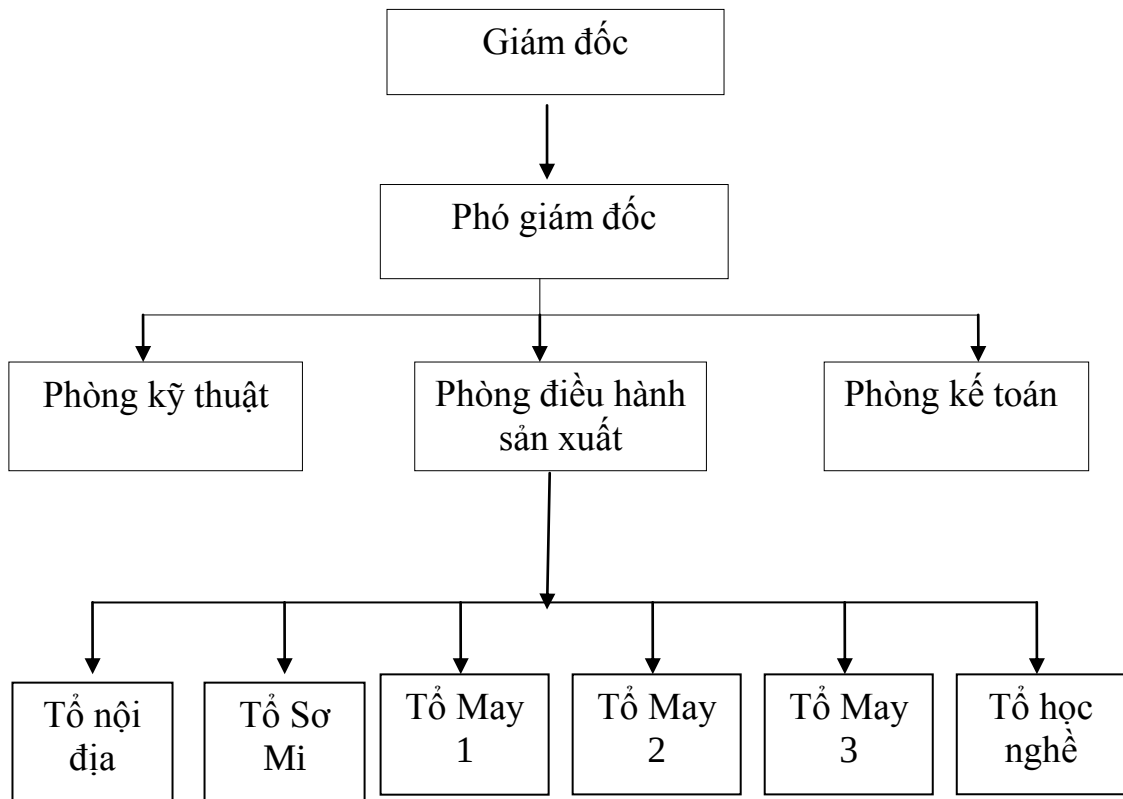


(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

2.1.6. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý của Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường

Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo luật doanh nghiệp. Hiện bộ máy quản lý của công ty được tổ chức tương đối gọn nhẹ và hiệu quả như sơ đồ dưới đây:

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ bộ máy quản lý của Công ty



(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

Chú thích:

→ : Mọi quan hệ trực thuộc sự quản lý

* Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban.

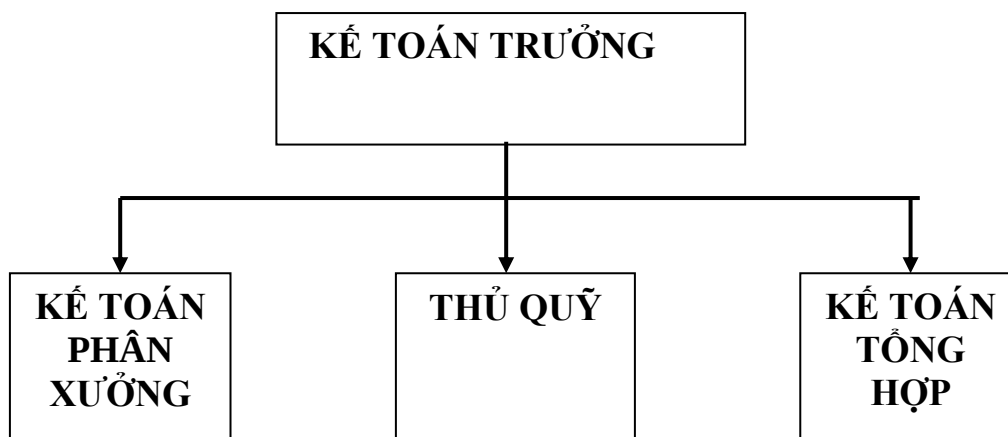
- Giám đốc: Ông Nguyễn Văn Tăng - Là người đứng đầu công ty và đại diện trước pháp luật của Công ty.
 - Là người điều hành hoạt động kinh doanh hàng ngày của công ty, tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư của công ty.
 - Ban hành quy chế quản lý nội bộ công ty.
 - Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong công ty...

- Phó giám đốc: Bà Nguyễn Thị Nam Quản lý về mặt nhân sự, Nhận các hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng của khách hàng và quyết định các công việc của công ty theo sự ủy quyền của giám đốc.
- Phòng kỹ thuật: Trưởng phòng hướng dẫn, kiểm tra giám sát quy trình sản xuất của doanh nghiệp. Đồng thời có nhiệm vụ quản lý kế hoạch, kỹ thuật sản xuất; hỗ trợ phòng kế toán về chuyên môn để xác lập định mức, đơn giá, dự toán cho mỗi đơn hàng và chịu trách nhiệm về các thông số kỹ thuật cho các sản phẩm sản xuất.
- Phòng điều hành sản xuất: Tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất chung cho toàn doanh nghiệp.
 - Xây dựng phương án sản xuất kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế của công ty.
 - Tổ chức đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ trình độ chuyên môn kỹ thuật quản lý, tay nghề cho cán bộ công nhân viên nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển của công ty.
- Phòng tài chính – kế toán: Bà trưởng phòng Đào Thị Huyền. Có nhiệm vụ quản lý toàn bộ công tác tài chính kế toán của công ty.
 - Kiểm tra, đối chiếu và phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại doanh nghiệp vào sổ sách, theo dõi và đối chiếu công nợ phải thu, phải trả.
 - Lập báo cáo tài chính tháng, quý, năm một cách chính xác, đầy đủ, kịp thời.
 - Quản lý hồ sơ tài liệu chứng từ kế toán theo chính sách của nhà nước...
- Các tổ sản xuất: thực hiện công việc theo phân công của Phòng điều hành sản xuất và dưới quản lý của các tổ trưởng.

2.1.7 Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường

Xuất phát từ đặc điểm sản xuất kinh doanh và yêu cầu quản lý của doanh nghiệp, bộ máy kế toán của Doanh nghiệp được tổ chức theo mô hình Kế toán tập trung. Hơn nữa, do Doanh nghiệp có quy mô nhỏ nên bộ máy kế toán được tổ chức gọn nhẹ như sơ đồ sau:

Sơ đồ 2.3: Bộ máy kế toán tại Công ty



(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

- *Kế toán trưởng* (kiêm kế toán tổng hợp): Có nhiệm vụ chỉ đạo chung công tác kế toán – tài chính và cung cấp những thông tin về tài chính kế toán cho lãnh công ty chính xác và kịp thời trong việc chỉ đạo điều hành hoạt động sản xuất của công ty. Tổng hợp thông tin, lập Báo Cáo Tài Chính, kê khai và quyết toán thuế. Đảm bảo hoạt động hiệu quả các chức năng nhiệm vụ của bộ máy kế toán và chịu trách nhiệm về tính xác thực của các thông tin kinh tế tài chính trên BCTC trước Giám đốc công ty và pháp luật.

- *Kế toán phân xưởng*: Có nhiệm vụ kiểm tra, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại các phân xưởng như: tiếp nhận, phân bổ nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ; tính định mức tiêu hao NVL chính cho mỗi mã hàng; theo dõi và báo các sản lượng của từng phân xưởng; ...

- *Thủ quỹ*: Có nhiệm vụ thu - chi tiền mặt phản ánh và ghi chép kịp thời, chính xác vào sổ quỹ tiền mặt cho từng khoản thu – chi theo quy định. Nhận và phát lương cho CNV trong công ty.

2.1.8 Đặc điểm chính sách và phương pháp kế toán tại Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường

** Công ty áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung và việc tổ chức hạch toán kế toán được thực hiện trên Excel.*

- Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường áp dụng chế độ kế toán Doanh nghiệp nhỏ và vừa theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC của Bộ Tài Chính ban hành ngày 14/09/2006, kèm theo thông tư hướng dẫn và nghị định ban hành của Chính Phủ.
- Hạch toán Hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- Kế toán chi tiết theo phương pháp thẻ song song.
- Phương pháp tính giá Hàng tồn kho: nhập trước – xuất trước.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Khấu hao tuyến tính.
- Phương pháp tính thuế GTGT: theo phương pháp khấu trừ.
- phương pháp tính giá thành sản phẩm: theo phương pháp trực tiếp.
- Niên độ kế toán của công ty tính theo năm dương lịch bắt đầu từ 01/01 đến hết ngày 31/12.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng: Việt Nam Đồng.

2.1.9. Khái quát kết quả kinh doanh 3 năm 2010 – 2012

Biểu 2.5

CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG

Mẫu số B02-DNN

Địa Chỉ :Cụm dân cư số 2 - Lý Học - Vĩnh Bảo - HP

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

MST: 0200732674

ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 3 NĂM 2010 - 2012

Đơn vị tính: VNĐ

Stt	Chỉ tiêu	Mã	Thuyết minh	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	5.950.183.226	10.046.614.781	10.408.265.888
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		5.950.183.226	10.046.614.781	10.408.265.888
4	Giá vốn hàng bán	11		5.324.679.973	8.946.577.223	9.223.549.198
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		625.503.253	1.100.037.558	1.184.716.690
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21		67.600	892.184	5.272.640
7	Chi phí tài chính	22		353.645.416	560.519.391	585.244.791
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		353.645.416	0	522.441.386
	Chi phí bán hàng	24		32.567.909	56.754.867	41.670.000
8	Chi phí quản lý kinh doanh	25		199.942.202	532.860.280	637.944.239
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24)	30		39.415.326	(49.204.796)	(74.869.700)
10	Thu nhập khác	31		0	0	0
11	Chi phí khác	32		0	0	0
12	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		0	0	0
13	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50	IV.09	39.415.326	(49.204.796)	(74.869.700)
14	Chi phí thuế TNDN	51		9.853.832	9.750.000	5.500.000
15	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		29.561.494	(58.954.796)	(80.369.700)

Người lập biểu

Kế toán trưởng

Giám đốc

(ký, họ tên)

(ký, họ tên)

(ký, họ tên, đóng dấu)

(Nguồn: Phòng tài chính – kế toán Công Ty TNHH Một Thành Viên May Mạnh Cường)

Từ bảng số liệu trên cho thấy, Lợi nhuận kế toán trước thuế của doanh nghiệp trong 3 năm biến động theo xu hướng giảm. Chứng tỏ hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty qua 3 năm chưa hiệu quả và không có sự tăng trưởng. Năm 2010 Lợi nhuận kế toán trước thuế là 39.415.326 VNĐ, năm 2011 là (49.204.796)VNĐ giảm 88.620.122VNĐ tương ứng với tốc độ giảm là 224,84%. Năm 2012 là (74.869.700) giảm 114.285.026VNĐ tương ứng với tốc độ giảm là 289,95% so với năm 2010. Nguyên nhân của sự giảm Lợi nhuận kế toán trước thuế là: Công ty thành lập và bắt đầu đi vào hoạt động từ đầu năm 2008 và cho đến năm 2010 thì hoạt động sản xuất của doanh nghiệp vẫn chỉ sản xuất với những đơn hàng nhỏ lẻ, giá trị nhỏ và công tác quản lý chưa được chuyên môn hóa cao. Năm 2011, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có những thay đổi đáng kể như: ngoài những đơn hàng trong nước, Doanh nghiệp đã ký kết thành công hợp đồng dài hạn với 2 khách hàng lớn đến từ Nhật Bản và Trung Quốc, các đơn hàng chủ yếu là đồng phục công sở và hàng thời trang cao cấp nhưng vẫn chưa đi vào ổn định. Bên cạnh đó doanh nghiệp còn mở rộng hợp tác với một số doanh nghiệp trên địa bàn và xưởng gia công ngoài Doanh nghiệp. Để đạt những kết quả trên trong năm doanh nghiệp đã đầu tư khá lớn: để đáp ứng được nhu cầu của khách hàng trong năm 2011 Công ty đã đầu tư mới hệ thống máy móc, thiết bị máy may điện tử hiện đại có xuất xứ Nhật Bản và một số thiết bị nhập khẩu từ Trung Quốc. Đồng thời Công ty đã tuyển dụng thêm một số nhân viên kỹ thuật và nhân viên có tay nghề cao để có thể tổ chức, vận hành sản xuất. Đó cũng là bước đà phát triển trong năm 2012 của Doanh nghiệp. Vì việc đầu tư lớn nên chưa làm lợi nhuận của doanh nghiệp cải thiện do đây là thời kì khủng hoảng kinh tế.

2.2 Thực tế công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

2.2.1 Phương thức bán hàng và thanh toán.

Phương thức bán hàng

Hiện nay công ty áp dụng 2 phương thức bán hàng là: bán buôn, bán lẻ.

- Bán buôn là việc bán sản phẩm của doanh nghiệp cho các doanh nghiệp khác, các cửa hàng, đại lý... với số lượng lớn để các đơn vị tiếp tục bán cho các tổ chức khác hay phục vụ cho việc khác nhằm đáp ứng nhu cầu kinh tế
- Bán lẻ gồm: bán hàng thu tiền ngay và bán hàng thu tiền nhiều lần (trả chậm).

Phương thức thanh toán

- Bán hàng thu tiền ngay, thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt.
- Phương thức thanh toán chậm
- Phương thức thanh toán qua ngân hàng

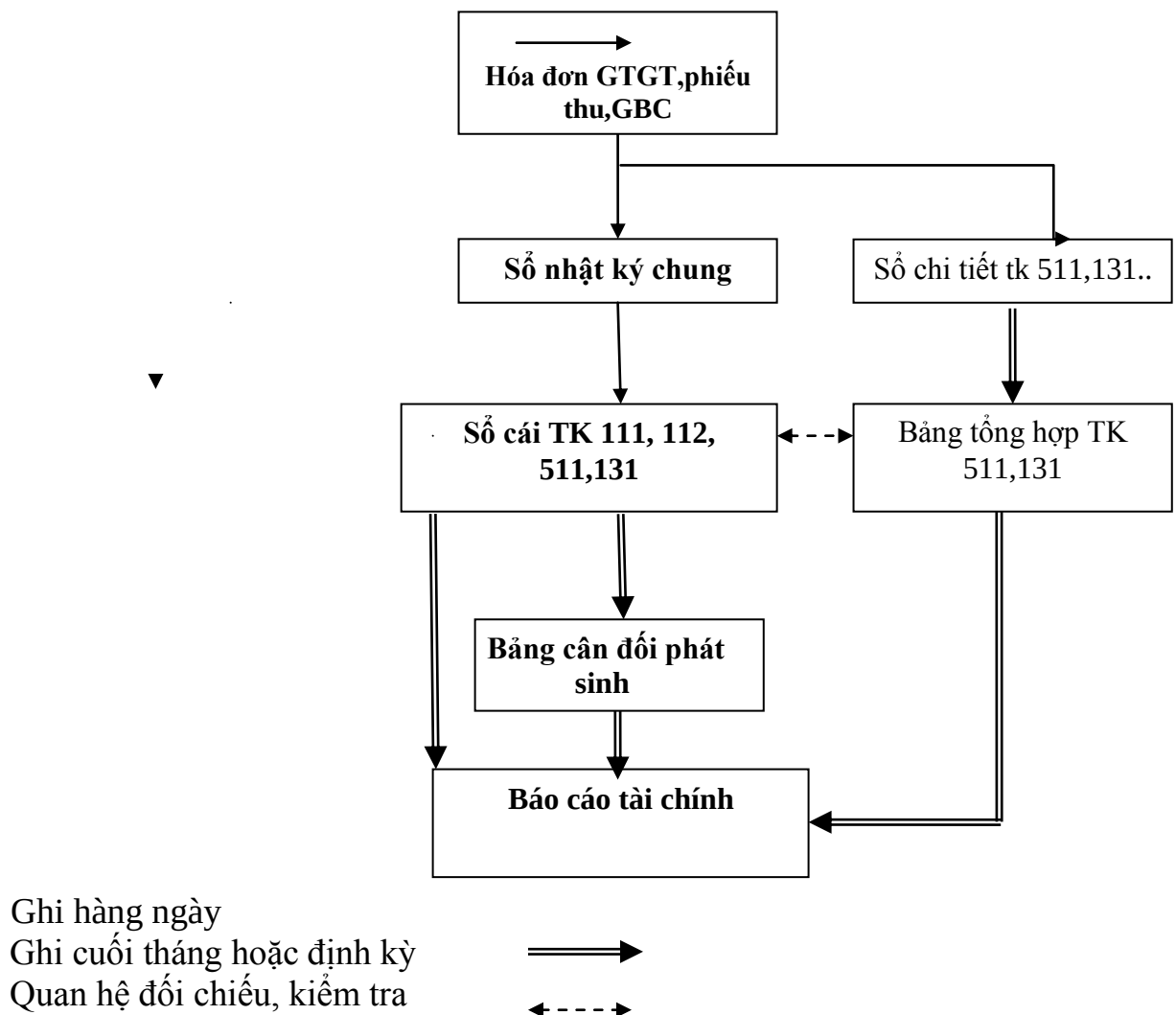
2.2.2 Tổ chức kế toán doanh thu tại công ty

2.2.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng

❖ Doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hóa cho khách hàng gồm các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

❖ Tài khoản sử dụng: - TK 511 Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
Tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường doanh thu bán hàng là toàn bộ số tiền thu được thông qua việc bán các sản phẩm như: calavat, quần, áo ngắn tay xuân hè, quần áo bảo hộ lao động, quần áo bảo vệ, túi sách,...

Sơ đồ 2.4 : Sơ đồ luân chuyển chứng từ doanh thu bán hàng tại công ty



2.2.2.2 Nghiệp vụ liên quan đến doanh thu

Ví dụ :

Ngày 10/12/2012 xuất bán quần, áo xuân hè, calavat cho công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Hoàng gia theo hợp đồng thương mại số 2006HN/NV, tổng trị giá 39.778.200 đ, trong đó VAT 10% là 3.616.200 đ theo hóa đơn số 0000352. giá vốn 24.646.400 đ theo phiếu xuất số 04/12. Khách hàng chưa thanh toán.

Kế toán lập hóa đơn GTGT số 0000352(Biểu 2.2), căn cứ vào hóa đơn GTGT kế toán phản ánh doanh thu hàng bán vào sổ nhật ký chung (Biểu 2.3). Sau đó số liệu trên Nhật ký chung kế toán vào sổ chi tiết TK 511, rồi vào sổ bảng tổng hợp chi tiết, vào sổ cái TK 511.

❖ Định khoản :

a) Nợ TK131: 39.778.200	b) Nợ TK632: 24.646.400
Có TK511: 36.162.000	Có TK156: 24.646.400
Có TK3331: 3.616.200	

Chứng từ sử dụng

- ✓ Hợp đồng thương mại số 2006HN/NV
- ✓ Biên bản giao nhận
- ✓ Hóa đơn GTGT (Hóa đơn bán hàng) số 0000352
- ✓ Phiếu xuất kho số 04/12
- ✓ Phiếu thu, giấy ủy nhiệm thu
- ✓ Sổ phụ ngân hàng
- ✓ Giấy báo có

Biểu 2.6 HĐGTGT

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học,

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

HÓA ĐƠN (GTGT)

Mã số 01GTKT3/001

Liên 3: Nội bộ

Kí hiệu: AA/HP

Ngày 10/12/2012

Số : 0000352

Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH một thành viên may Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mã số thuế:

0	2	0	0	7	3	2	6	7	4			
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--

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

Đơn vị: Công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Hoàng gia

Địa chỉ: Km 92 - QL 5 - Hùng Vương -HP

Mã số thuế:

0	3	0	0	4	6	3	6	5	5			
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--	--	--

Số TK:

Hình thức thanh toán: Chuyển khoản

STT	Hàng hóa, dịch vụ	ĐVT	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Quần xuân hè	Chiếc	710	27.300	19.383.000
2	Áo xuân hè ngắn tay	Chiếc	460	32.700	15.042.000
3	Calavat	Chiếc	9.000	9.000	1.737.000

Cộng: 36.162.000

Thuế GTGT: 10% 3.616.200

Tổng cộng tiền thanh toán: 39.778.200

Số tiền viết bằng: ba mươi chín triệu bảy trăm bảy mươi tám nghìn hai trăm đồng chẵn.

Người mua hàng
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Thủ trưởng
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.7

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải

Phòng

Mẫu số v03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG

Tên sản phẩm: Áo xuân hè ngắn tay

Tháng 12 năm 2012

Đơn vị : Chiếc

Ngày tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Doanh thu			Các khoản tính trừ	
	Số hiệu	Ngày tháng			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Khác(5212, 5231)
.....				...					
10/12/2012	HD352	10/12/2012	Xuất bán cho Hoàng gia	131	460	32.700	15.042.000		
23/12/2012	HD364	23/12/2012	Xuất bán cho Hoàng gia	131	296	33.100	9.797.600		
....									
			Cộng phát sinh		5.478		162.696.600		

Ngày 31 tháng 12 năm 2012 .

Người ghi sổ

(Ký ,họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký ,họ tên)

Biểu 2.8

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số v03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG

Tháng 12 năm 2012

STT	Tên sản phẩm	Đơn vị	Doanh thu			Các khoản giảm trừ doanh thu	
			Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế	Các khoản khác
1	Quần xuân hè	Chiếc	5.987		155.063.300		
2	Áo xuân hè ngắn tay	Chiếc	5.478		162.696.600		
3	Calavat	Chiếc	2.764		21.559.200		
.....							
	Cộng				916.280.200		

Ngày 31 tháng 12 năm 2012 .

Người ghi sổ
(Ký ,họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký ,họ tên)

Biểu 2.9

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo,

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
năm 2012

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi số cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...					
10/12	HĐ352	10/12	Cty TNHH DV BV Hoàng gia mua hàng		131	39.778.200	
			Doanh thu bán hàng		511		36.162.000
			Thuế GTGT xuất bán		3331		3.616.200
10/12	PX4/12	10/12	Giá vốn xuất bán		632	24.646.400	
					156		24.646.400
....							
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu		511	10.408.265.888	
					911		10.408.265.888
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển chi phí TC		515	5.272.640	
					911		5.272.640
....					...	...	
			Cộng cuối năm			111.618.508.389	111.618.508.389

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012
Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.10

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh
Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý

Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Số hiệu: 511

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..			...		
10/12	HD352	10/12	Xuất bán cho Hoàng gia	131		36.162.000
....	...	...		...		
16/12	HD357	16/12	Xuất bán cho Hoàng gia	111		18.000.000
17/12	HD358	17/12	Xuất bán cho Công ty DVBV ASIA	111		17.250.000
....						
			Cộng phát sinh		10.408.265.888	10.408.265.888
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

2.2.3.3 Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.

Hiện tại ở công ty không có các khoản giảm trừ doanh thu do:

- ✓ Công ty không áp dụng chính sách chiết khấu thương mại.
- ✓ Công ty không có các chính sách giảm giá hàng bán.
- ✓ Sản phẩm của công ty không thuộc đối tượng chịu thuế tiêu thụ đặc biệt.

2.2.3.4. Kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán chính là giá thành sản phẩm sản xuất của công ty.

❖ Chứng từ sử dụng:

- Bảng tổng hợp nhập, xuất, tồn hàng hoá
- Phiếu xuất kho
- Các chứng từ có liên quan

❖ Tài khoản kế toán sử dụng :

TK 632 "Giá vốn hàng bán" và các TK liên quan khác

❖ Phương pháp kế toán

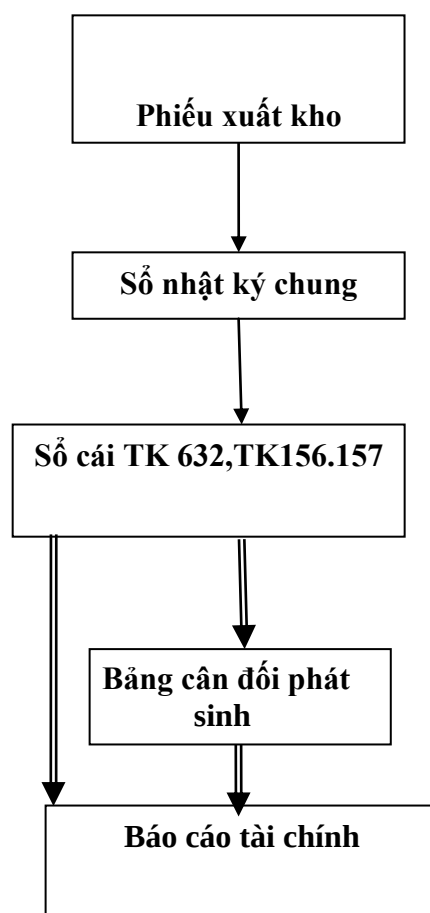
Để xác định giá vốn hàng xuất bán, công ty áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên, sử dụng phương pháp nhập trước xuất trước. Theo PP này, lô hàng nào nhập trước sẽ được ưu tiên xuất trước. Trị giá thực tế của hàng xuất kho sẽ được tính đúng theo giá trị thực tế nhập kho của những lô hàng được ưu tiên xuất trước đó.

❖ Sổ sách sử dụng:

- ✓ Sổ nhật ký chung
- ✓ Sổ cái TK 632, TK 156, TK 157

❖ Trình tự hoạch toán giá vốn hàng bán

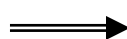
Sơ đồ 2.5: Quy trình ghi sổ kế toán giá vốn



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



VD: Ngày 10/12/2012 xuất bán quần, áo xuân hè, calavat cho công ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Hoàng gia theo hợp đồng thương mại số 2006HN/NV, tổng trị giá 39.778.200 đ, trong đó VAT 10% là 3.616.200 đ theo hóa đơn số 0000352 . giá vốn 24.646.400 đ theo phiếu xuất số 04/12. Khách hàng chưa thanh toán.

Kế toán lập Phiếu xuất kho số 04/12(Biểu 2.4), căn cứ vào Phiếu xuất kho kế toán phản ánh giá vốn hàng hóa, sản phẩm vào sổ nhật ký chung(Biểu 2.5). Sau đó số liệu trên Nhật ký chung kế toán hạch toán vào sổ cái TK 632.

❖ **Định khoản :**

a) Nợ TK131: 39.778.200

b) Nợ TK632: 24.646.400

Có TK511: 36.162.000

Có TK156: 24.646.400

Có TK3331: 3.616.200

Chứng từ sử dụng

- ✓ Hợp đồng thương mại số 2006HN/NV
- ✓ Biên bản giao nhận
- ✓ Hóa đơn GTGT (Hóa đơn bán hàng) số 0000352
- ✓ Phiếu xuất kho số 04/12
- ✓ Phiếu thu, giấy ủy nhiệm thu
- ✓ Sổ phụ ngân hàng
- ✓ Giấy báo có

Biểu 2.11

Đơn vị: Công TY TNHH MTV May Mạnh Cường
Bộ phận: sản xuất

Mẫu số 02 – VT
(Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày ..10.... tháng .12..... năm 2012....
Số:.....04/12 .Nợ: .632.....
Có:156.....

Họ và tên người nhận hàng: Công Ty TNHH Dịch vụ Bảo vệ Hoàng gia

Địa chỉ: : Km 92 - QL 5 - Hùng Vương -HP

Lý do xuất kho : xuất bán

Xuất tại kho (ngăn lô): Công TY TNHH MTV May Mạnh Cường

STT	Tên nhãn hiệu, quy cách vật tư, hàng hóa	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
				Yêu cầu	Thực xuất		
1	Quần xuân hè		Chiếc	710	710	25.900	18.389.000
2	Áo xuân hè ngắn tay		Chiếc	460	460	29.700	14.076.000
3	Calavat		Chiếc	193	193	7.800	1.505.400
	Cộng						24.646.400

Tổng số tiền (viết bằng chữ): Hai mươi tư triệu sáu trăm bốn mươi sáu nghìn bốn trăm đồng chẵn
Số chứng từ gốc
kèm theo:

Ngày 10 tháng 12 năm 2012

Người lập phiếu (Ký, họ tên, đóng dấu)	Người nhận hàng (Ký, họ tên)	Thủ kho (Ký, họ tên)	Kế toán trưởng (Hoặc bộ phận có nhu cầu nhận) (Ký, họ tên)	Giám đốc (Ký, họ tên)
--	--	--------------------------------	---	---------------------------------

Biểu 2.12

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học,

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
năm 2012

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...					
10/12	HĐ000 0352	10/12	Cty TNHH DV BV Hoàng gia mua hàng		131	39.778.200	
			Doanh thu bán hàng		511		36.162.000
			Thuế GTGT xuất bán		3331		3.616.200
10/12	PX4/12	10/12	Giá vốn xuất bán		632	24.646.400	
					156		24.646.400
....							
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu		511	10.408.265.888	
					911		10.408.265.888
....							
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển giá vốn		911	9.223.549.198	
					632		9.223.549.198
....					...	...	
			Cộng cuối năm			111.618.508.389	111.618.508.389

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012
Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.13

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh
Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán

Số hiệu: 632

Đơn vị tính: VND

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SH TKĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..	...		...		
10/12	PX04/12	10/12	Xuất kho bán cho Hoàng gia	156	24.646.400	
....	...	...		...		
16/12	PX07/12	16/12	Xuất kho bán cho Hoàng gia	156	16.542.000	
17/12	PX08/12	17/12	Xuất kho bán cho Công ty DVBV ASIA	156	13.254.000	
....						
			Cộng phát sinh		9.223.549.198	9.223.549.198
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(*Đã ký*)

Kế toán trưởng
(*Đã ký*)

Giám đốc
(*Đã ký tên, đóng dấu*)

2.2.3.5 Kế toán chi phí bán hàng

TK sử dụng: TK 641 “ Chi phí bán hàng”

Chi phí bán hàng là những chi phí liên quan đến quá trình tiêu thụ sản phẩm

Đặc điểm chi phí bán hàng phát sinh ở công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

- ✓ Chi phí bán hàng phát sinh thực tế ở Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường gồm: Phí vận chuyển hàng đi bán, Phí cầu hàng, Phí công nhân bốc xếp, Chi phí bằng tiền khác.....
- ✓ Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường không phát sinh chi phí lương nhân viên và khấu hao TSCĐ cho bộ phận bán hàng
- ✓ Các khoản chi phí phát sinh phản ánh vào tài khoản này phải có căn cứ hợp pháp và chứng từ hợp lệ và được tập hợp vào bên nợ TK 641
- ✓ Cuối kỳ kế toán doanh nghiệp xác định kết quả kinh doanh. Toàn bộ chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ được kết chuyển vào TK 911
- ✓ Tài khoản chi phí không có số dư cuối kỳ.

Chứng từ kế toán

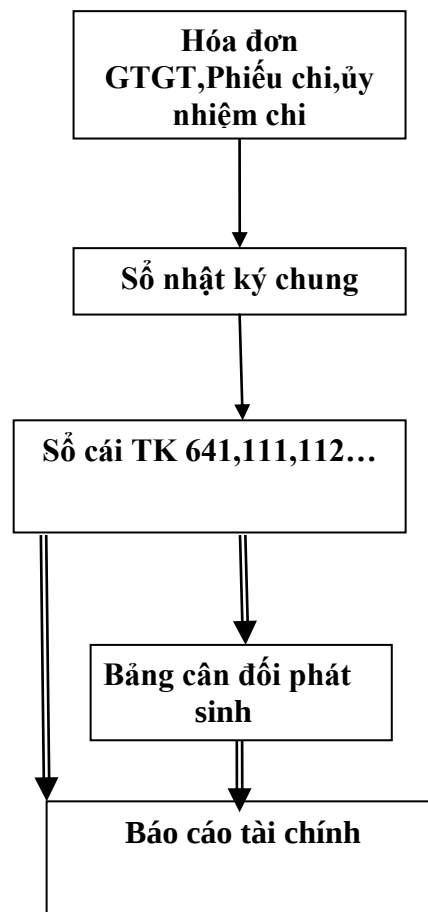
- ✓ Hóa đơn GTGT
- ✓ Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- ✓ Các giấy tờ khác có liên quan

Sổ sách sử dụng

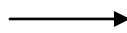
- ✓ Sổ Nhật ký chung
- ✓ Sổ cái TK 641, 111, 112...

Trình tự hoạch toán chi phí bán hàng

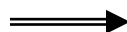
Sơ đồ 2.6 : Quy trình hoạch toán chi phí bán hàng



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Ví dụ:

Ngày 23/12/2012 trả tiền cước vận chuyển và cầu hàng hóa cho Hoàng gia (phiếu chi số 15/12) ,số tiền là 500.000đ(bao gồm cả VAT 10%),theo HĐ số 0159 cho anh Kiên

Kế toán định khoản:

Nợ TK 641 : 500.000

Nợ TK 133 :50.000

Có TK 111: 550.000

Kế toán vào sổ cái TK 641,133,111

Biểu số 2.14

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh
Cường

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC)

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý
Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

PHIẾU CHI

Ngày 23 tháng 12 năm 2012

Số: 15/12

Nợ TK 641:500.000

Nợ TK 133:50.000

Có TK

111:550.000

Họ và tên người nhận tiền: Anh Kiên

Địa chỉ: ...Lí học- Hải phòng.....

Lý do chi: Trả tiền vận chuyển theo hóa đơn GTGT0159.....

Số tiền: 550.000 (Viết bằng chữ): Năm trăm năm mươi lăm nghìn đồng
chẵn.

Kèm theo: 01 chứng từ kế toán: Hóa đơn GTGT0159.....

Đã chi đủ số tiền (Viết bằng chữ): Năm trăm năm mươi lăm nghìn đồng
chẵn.

Ngày 23 tháng 12 năm 2012

Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Người lập	Người nhận tiền	Thủ quỹ
(Ký, họ tên, đóng dấu)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Biểu số 2.15

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh
Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý
Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03a-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

năm 2012

Đơn vị tính: VNĐ

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...					
23/12	PC 15/12	23/12	Trả tiền cước vận tải cho Anh Kiên		641	500.000	
					133	50.000	
					111		550.000
.....							
25/12	HĐ846	25/12	Mua vải của chị Hằng		152	5.000.000	
					133	500.000	
					111		5.500.000
25/12	PC16/12	25/12	Trả tiền cước xe cho anh Long		641	700.000	
					133	70.000	
					111		770.000
....					...	...	
			Cộng cuối tháng			111.618.508.389	111.618.508.389

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh
Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học,
Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC)

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

Biểu số 2.16

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Chi phí bán hàng

Số hiệu: 641

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK ĐƯ'	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..	...		...		
23/12	PC 15/12	23/12	Trả tiền vận chuyển cho anh Kiên	111	500.000	
.....						
25/09	PC16/12	25/12	Trả tiền cước xe cho anh Long	111	700.000	
...		...	...	...	...	...
			Cộng phát sinh		41.670.000	41.670.000
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ

(Đã ký)

Kế toán trưởng

(Đã ký)

Giám đốc

(Đã ký tên, đóng dấu)

2.2.3.6 Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

TK sử dụng: TK 642 “ Chi phí quản lý doanh nghiệp”

***Chi phí QLDN phát sinh thực tế ở Công ty TNHH MTV May Mạnh**

Cường gồm :

- ✓ Cước điện thoại của ban lãnh đạo công ty.
- ✓ Mua xăng dầu ô tô
- ✓ Tiền lương công nhân viên
- ✓ Khấu hao TSCĐ

.....

Các khoản chi phát sinh được phản ánh chi phí quản lý doanh nghiệp phải có căn cứ hợp pháp, được tổng hợp vào bên nợ TK 642.

Cuối kỳ kế toán kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào TK 911

Tài khoản chi phí quản lý doanh nghiệp không có số dư cuối kỳ.

➤ **Chứng từ kế toán sử dụng**

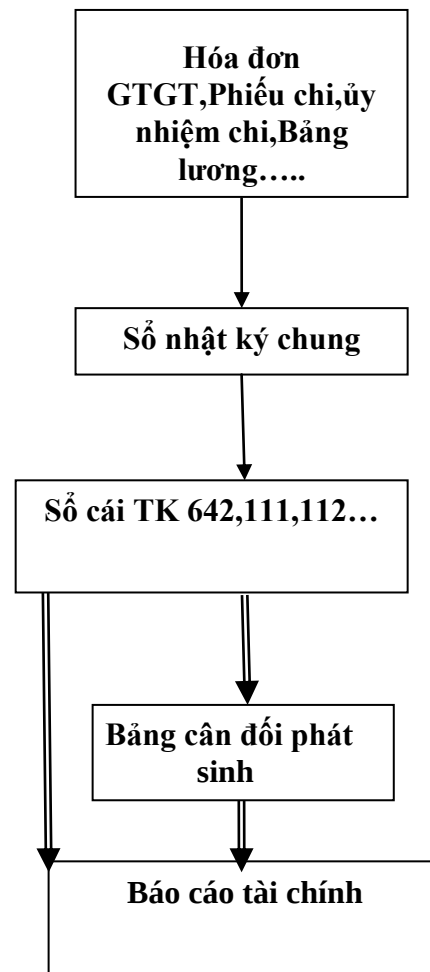
- ✓ Hóa đơn GTGT
- ✓ Phiếu chi, ủy nhiệm chi
- ✓ Bảng tổng hợp thanh toán tiền lương.
- ✓ Bảng phân bổ khấu hao
- ✓ Các chứng từ khác có liên quan

➤ **Sổ sách kế toán sử dụng**

- Sổ Nhật ký chung
- Sổ cái TK 642, TK 111....

Trình tự hoạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Sơ đồ 2.7 : *Quy trình hoạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp*



Ghi hàng ngày



Ghi cuối tháng hoặc định kỳ



Ví dụ :

Ngày 31/12 tiền lương phải trả cho cán bộ công nhân viên tính vào chi phí QLDN theo bảng thanh toán lương số 12 (Biểu 2.16) số tiền là 27.500.000đ, Các khoản trích theo lương tính vào chi phí QLDN là 6.050.000, tính vào lương công nhân viên là 2.337.500

Kế toán định khoản:

Nợ TK 642 : 27.500.000

Có TK 334: 27.500.000

Trích các khoản trích theo lương (22 % tính vào chi phí, 8.5% trừ vào lương công nhân) trích trên lương không trích trên thực lĩnh.

Định khoản :

Nợ TK 642 : 6.050.000

Nợ TK 3341 : 2.337.500

Có TK338 : 8.387.500

➤ **Chứng từ kế toán sử dụng**

- ✓ Phiếu chi số 19/12.
- ✓ Bảng phân bổ tiền lương và Bảo hiểm xã hội.

Kế toán tiến hành ghi vào sổ Nhật ký chung, sổ cái TK 642,133,111.

Biểu 2.17

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

BẢNG PHÂN BỐ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI
Tháng 12 năm 2012

STT	Đối tượng	Phải trả người lao động			Các khoản trích theo lương(22%)					Tổng cộng
		Lương	Các khoản khác	Cộng	KP công đoàn(2%)	BHXH (16%)	BHYT (3%)	BHTN (1%)	Cộng	
1	BP SX	275.000.000		275.000.000	5.500.000	44.000.000	8.250.000	2.750.000	60.500.000	335.500.000
2	BP QLSX	22.500.000		22.500.000	450.000	3.600.000	675.000	225.000	4.950.000	27.450.000
3	CPBH	21.500.000		21.500.000	430.000	3.440.000	645.000	215.000	4.730.000	26.230.000
4	CP QLDN	27.500.000		27.500.000	550.000	4.400.000	825.000	275.000	6.050.000	33.550.000
	Cộng			346.500.000					76.230.000	422.730.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu
(đã ký)

Kế toán trưởng
(đã ký)

Giám đốc
(đã ký)

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh
Biểu 2.18

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh
 Bảo, Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
 Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
 năm 2012

Đơn vị tính: VND

NTGS	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...					
31/12	BLT12	31/12	Lương phải trả người lao động		642	27.500.000	
					334		27.500.000
31/12	BLT12	31/12	Trích lương tính vào thu nhập		334	2.337.500	
					338		2.337.500
31/12	BPBLT12	31/12	Trích lương tính vào chi phí		642	6.050.000	
					338		6.050.000
....					...	...	
			Cộng			111.618.508.389	111.618.508.389

Người ghi sổ
 (Đã ký)

Kế toán trưởng
 (Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012
 Giám đốc
 (Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.19

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May
Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý
Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Số hiệu: 642

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..	...		...		
22/12	PC 14/12	22/12	Thanh toán tiền cước điện thoại	111	456.879	
31/12	BLT12	31/12	Lương phải trả CNV	334	27.500.000	
31/12	BTLT 12	31/12	Các khoản trích theo lương tính vào chi phí	338	6.050.000	
...	...	...		...	...	
			Cộng phát sinh		637.944.239	637.944.239
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

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

***Chứng từ sử dụng:**

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

***Tài khoản sử dụng:**

TK 515- Doanh thu hoạt động tài chính

TK 635- Chi phí tài chính

***Phương pháp hạch toán:**

Khi phát sinh doanh thu tài chính các số liệu được kế toán cập nhật vào sổ chi tiết TK 515, 635, sổ nhật ký chung lập sổ cái TK 515, 635

***Ví dụ:**

Ngày 24/12/2012 lãi tiền gửi nhập vốn ở ngân hàng TMCP Hàng hải là 73.149đ
Giấy báo có số 56748

Định khoản :

Nợ TK 112VB :73.149

Có TK 515 : 73.149

Kết toán và sổ cái TK 112,515

- Ngày 18/12/2012 trả phí kiểm đếm cho ngân hàng TMCP Hàng hải số tiền là 467.365(theo sổ phụ 42561)

-Định khoản:

Nợ TK 635: 467.365

Có TK 112VB :467.365

Kế toán vào sổ cái TK 635,112

Biểu 2.20

Giấy báo có

NGÂN HÀNG NGÂN HÀNG TMCP HÀNG HẢI

Mã GDV: ...

Mã KH:

Số: 56748....

GIẤY BÁO CÓ

Ngày 24 tháng 12 năm 2012

Kính gửi: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

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

Số tài khoản ghi Có: 020101016274

Số tiền bằng số: 73.149

Số tiền bằng chữ: : [+]Bảy mươi ba nghìn một trăm bốn mươi chín đồng chẵn.

Nội dung: Lãi gộp vốn

GIAO DỊCH VIÊN

KIỂM SOÁT

Biểu 2.21

Đơn vị: **Công ty TNHH MTV may Mạnh Cường**

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học,
Vĩnh Bảo, Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2012

Đơn vị tính: đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK		Số phát sinh	
	SH	NT		Nợ	Có	Nợ	Có
							
18/12	SP42561	18/12	Phí kiểm đếm	635	112	467.365	467.365
.....					...		
24/12	GBC 56748	24/12	Lãi nhập gốc	112	515	73.149	73.149
		...	...			...	...
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển DT HĐTC	515	911	5.272.640	5.272.640
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển Chi Phí tài chính	911	635	585.244.791	585.244.791
...		...	...			...	...
			Cộng phát sinh			111.618.508.389	111.618.508.389

- Ngày mở sổ : 01/01/2012

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Đã ký)

(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.22

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Năm: 2012

Tên tài khoản: Doanh thu hoạt động tài chính

Số hiệu: 515

Đơn vị tính: đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHT KĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
						
24/12	GBC 56748	24/12	Lãi nhập gốc	112		73.149
...		...	...	...	...	...
			Cộng phát sinh		5.272.640	5.272.640
			Số dư cuối kỳ			

- Ngày mở sổ: 01/01/2012

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Đã ký)

(Đã ký)

(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.23

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh
Bảo, Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Năm: 2012

Tên tài khoản: Chi phí tài chính

Số hiệu: 635

Đơn vị tính: đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHT KĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ			
						
18/12	SP 42561	18/12	Phí kiểm đếm	112	467.365	
...		...	...	...	...	...
			Cộng phát sinh		585.244.791	585.244.791
			Số dư cuối kỳ			

- Ngày mở sổ: 01/01/2012

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

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

***Tài khoản sử dụng**

TK 711- Thu nhập khác

TK 811- Chi phí khác

2.3. Kế toán xác định kết quả kinh doanh bán hàng

❖ Nội dung :

Kết quả kinh doanh là kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh và hoạt động khác của doanh nghiệp trong một thời kì nhất định, được biểu hiện bằng số tiền lãi hay lỗ. Kết quả kinh doanh cũng là cơ sở để doanh nghiệp tự đánh giá khả năng sản xuất kinh doanh, từ đó có những phân tích đúng đắn hợp lý cho quá trình kinh doanh của mình.

Cuối kì, kế toán thực hiện khai báo các bút toán kết chuyển doanh thu thuần, doanh thu hoạt động tài chính, chi phí quản lý kinh doanh, thu nhập khác, chi phí khác sang TK 911. Đồng thời, kế toán tạo bút toán kết chuyển lỗ hoặc lãi.

Thuế Thu nhập doanh nghiệp được xác định khi Công ty tiến hành nộp thuế, lúc đó thuế thu nhập doanh nghiệp được tính và kế toán định khoản bằng bút toán :

Nợ TK 821 : Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

Có TK 3334 : Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.

❖ Chứng từ và tài khoản sử dụng

✓ Chứng từ sử dụng :

-Phiếu kế toán.

✓ Tài khoản sử dụng :

-TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

-TK 421- Lợi nhuận chưa phân phối

❖ Quy trình hạch toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu sang bên Có TK911.
Kết chuyển chi phí sang bên Nợ TK911

Kết quả kinh doanh = số phát sinh Có TK911 - số phát sinh Nợ TK911.

Nếu kết quả kinh doanh nhỏ hơn 0, vậy tháng đó Công ty làm ăn thua lỗ.

Kế toán sẽ ghi:

Nợ TK421: kết quả bên trên

Có TK911: kết quả bên trên

Nếu kết quả kinh doanh lớn hơn 0, thì kế toán phải tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp Nhà nước sau khi hạch toán chi phí thuế TNDN vào TK821.

$\text{Thuế TNDN} = (\text{Số PS Có TK911} - \text{Số PS Nợ TK911}) * \text{thuế suất thuế TNDN}$

Sau khi tính được số thuế TNDN thực tế phải nộp, kế toán phải thực hiện kết chuyển chi phí thuế TNDN sang bên Nợ TK911. Từ đó xác định lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp để kết chuyển sang bên Có TK421.

❖ **Trình tự hạch toán**

Cuối quý, năm kế toán lập các pjiêu kế toán kết chuyển doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh, tính toán đồ thuế TNDN phải nộp. Kế toán phản ánh vò sổ nhật ký chung và các sổ cái các tài khoản có liên quan.

Biểu 2.24

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Số :52

Stt	Nội dung	Tk nợ	Tk có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					Tk nợ	Tk có	số tiền
1	Kết chuyển 511	511	911	10.408.265.888			
2	Kết chuyển 515	515	911	5.272.640			
	cộng			10.413.538.528			

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu

(kí, họ tên)

Kế toán trưởng

(kí, họ tên)

Biểu 2.25

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Số : 53

Stt	Nội dung	Tk nợ	Tk có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					Tk nợ	Tk có	số tiền
1	Kết chuyển 632	911	632	9.223.549.198			
2	Kết chuyển 635	911	635	585.244.791			
3	Kết chuyển 641	911	641	41.670.000			
4	kết chuyển 642	911	642	637.944.239			
	cộng			10.493.908.228			

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu

(kí, họ tên)

Kế toán trưởng

(kí, họ tên)

Biểu 2.26

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN							
Ngày 31 tháng 12 năm 2012				Số : 54			
Stt	Nội dung	Tk nợ	Tk có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					Tk nợ	Tk có	số tiền
1	Kết chuyển 821	911	821	5.500.000			
	cộng			5.500.000			

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu
(kí, họ tên)

Kế toán trưởng
(kí, họ tên)

Biểu 2.27

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

PHIẾU KẾ TOÁN							
Ngày 31 tháng 12 năm 2012				Số : 55			
stt	Nội dung	Tk nợ	Tk có	Số tiền	Chi tiết tài khoản		
					Tk nợ	Tk có	số tiền
1	Kết chuyển 421	421	911	80.369.700			
	cộng			80.369.700			

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người lập biểu
(kí, họ tên)

Kế toán trưởng
(kí, họ tên)

Biểu 2.28

Đơn vị: **Công ty TNHH MTV may Mạnh Cường**

Mẫu số S03a-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh Bảo,
Hải Phòng

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC)

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2012

Đơn vị tính: đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK		Số phát sinh	
	SH	NT		Nợ	Có	Nợ	Có
.....							
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu	511	911	10.408.265.888	10.408.265.888
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu HĐTC	515	911	5.272.640	5.272.640
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632	9.223.549.198	9.223.549.198
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí tài chính	911	635	585.244.791	585.244.791
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí bán hàng	911	641	41.670.000	41.670.000
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí QLDN	911	642	637.944.239	637.944.239
31/12	PKT54	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911	821	5.500.000	5.500.000
31/12	PKT55	31/12	Kết chuyển lỗ	421	911	80.369.700	80.369.700
			Cộng phát sinh			111.618.508.389	111.618.508.389

- Ngày mở sổ : 01/01/2012

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Đã ký)

(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu 2.29

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh
Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC
Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Năm: 2012

Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh

Số hiệu: 911

Đơn vị tính: đồng

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHTK ĐƯ	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
.....						
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu	511		10.408.265.888
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển doanh thu HĐTC	515		5.272.640
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	9.223.549.198	
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí tài chính	635	585.244.791	
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	41.670.000	
31/12	PKT53	31/12	Kết chuyển chi phí QLDN	642	637.944.239	
31/12	PKT54	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	821	5.500.000	
31/12	PKT52	31/12	Kết chuyển lỗ	421		80.369.700
			Cộng phát sinh		10.493.908.228	10.493.908.228

- Ngày mở sổ: 01/01/2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

CHƯƠNG 3:

MỘT SỐ BIỆN PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH MTV MAY MẠNH CƯỜNG

3.1. Đánh giá chung về tổ chức công tác kế toán tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

Những khủng hoảng, biến động của nền kinh tế thị trường đã ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong những năm gần đây. Do đó công ty phải đương đầu với không ít khó khăn từ yếu tố khách quan cũng như nhu cầu chủ quan mang lại.

Trong nền kinh tế thị trường đầy thử thách buộc công ty phải tự mình kinh doanh hiệu quả, tự chủ về tài chính. Lãnh đạo công ty cũng đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao năng lực, khắc phục những khó khăn để hòa nhập với cơ chế thị trường.

Để công ty đạt được kết quả như hiện nay không thể không kể đến sự nỗ lực phấn đấu và những nỗ lực đạt được của công tác kế toán. Công tác kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh ở công ty được dựa trên căn cứ khoa học, dựa trên đặc điểm, tình hình thực tế của công ty và vận dụng sáng tạo chế độ kế toán hiện hành.

Qua thời gian thực tập tại Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường với việc nghiên cứu đề tài: “ *Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường*”, em xin đưa ra một số nhận xét như sau:

3.1.1. Ưu điểm

- Về cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý sản xuất kinh doanh:

Công ty đã tổ chức bộ máy quản lý gọn nhẹ, hợp lý, phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của mình. Các phòng ban hoạt động hiệu quả, cung cấp thông tin kịp thời và nhanh chóng.

- Về tổ chức bộ máy kế toán của công ty:

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

➤ Về hệ thống tài khoản sử dụng:

Hệ thống tài khoản trong công ty hiện nay là hệ thống tài khoản do Bộ tài chính ban hành theo quyết định số 48 ngày 14/09/2006.

➤ Về chứng từ kế toán:

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

➤ Về tổ chức hệ thống sổ sách:

Công ty áp dụng hình thức kế toán nhật ký chung. Ưu điểm của hình thức này là khá đơn giản từ mẫu sổ sách cho đến cách thức vào sổ

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

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

3.1.2. Nhược điểm

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

➤ Chính sách bán hàng

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

➤ Về tổ chức công tác kế toán

Do bộ máy kế toán của công ty khá gọn nhẹ mà khối lượng công việc lại nhiều, trong khi đó công ty không sử dụng phần mềm kế toán nên việc xử lý các nghiệp vụ phát sinh còn chậm hay nhầm lẫn, mất nhiều thời gian, phải lập nhiều sổ...có thể ảnh hưởng đến tính chính xác, kịp thời của số liệu cung cấp cho

người quản lý, đôi khi còn mắc phải những sai sót trong công tác hạch toán kế toán, trong việc đối chiếu giữa các sổ với nhau và trong việc lập các báo cáo về tài chính.

➤ Về tổ chức hệ thống sổ sách

Công ty không sử dụng các sổ Nhật ký đặc biệt như sổ nhật ký bán hàng, nhật ký thu tiền...mà tất cả các nghiệp vụ phát sinh chỉ được hạch toán vào Nhật ký chung. Do đó sẽ dẫn tới tình trạng khó theo dõi, kiểm soát được tình hình tiêu thụ của công ty vì các số liệu trên Nhật ký chung dày đặc và khó theo dõi.

➤ Về việc hạch toán chi phí quản lý kinh doanh.

Hiện công ty chưa quy định mức rõ ràng đối với các khoản chi phí như tiếp khách, điện nước, điện thoại, chi công tác...nên chưa hạn chế được các khoản chi phí này một cách hợp lý nhất làm tổng chi phí phát sinh trong kì còn cao. Hơn nữa Công ty còn sử dụng chưa đúng tài khoản phản ánh chi phí quản lý kinh doanh theo đúng quy định 48.

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

Qua quá trình tìm hiểu về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty, cá nhân em đã thấy được quá trình hoạt động kinh doanh của công ty có điểm tích cực. Song bên cạnh đó cũng có những mặt hạn chế. Trên cơ sở những kiến thức đã được học và qua thực tế tìm hiểu tại công ty TNHH MTV May Mạnh Cường.

✚ Ý kiến 1: Thay đổi việc sử dụng tài khoản phản ánh Chi phí quản lý kinh doanh.

Tại Công ty Mạnh Cường đang áp dụng chế độ kế toán theo quyết định 48 nhưng tài khoản phản ánh chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp vẫn sử dụng tài khoản 641, 642 là chưa phù hợp với quyết định này nên cần sử dụng TK642 - chi phí quản lý kinh doanh với 2 tài khoản cấp 2: 6421, 6422.

Việc thay đổi này là để phù hợp đúng với chuẩn mực kế toán quyết định số 48 ngày 14/9/2006 của Bộ tài chính.

Ví dụ đối với ví dụ : Ngày 23/12/2012 trả tiền cước vận chuyển và cầu hàng hóa cho Hoàng gia (phiếu chi số 15/12) ,số tiền là 500.000đ(bao gồm cả VAT 10%), theo HĐ0000159 cho anh Kiên.

Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Kế toán định khoản:

Nợ TK 641 : 500.000

Nợ TK 133 : 50.000

Có TK 111: 550.000

Kế toán vào sổ cái TK 641,133,111

Sửa thành :

Nợ TK 6421 : 500.000

Nợ TK 133 : 50.000

Có TK 111: 550.000

Kế toán vào sổ TK 6421, 133,111

Biểu số 2.30

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh

Bảo, Hải Phòng

Mẫu số S03b-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

năm 2012

Đơn vị tính: VNĐ

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...					
23/12	PC 15/12	23/12	Trả tiền cước vận tải cho Anh Kiên		6421	500.000	
					133	50.000	
					111		550.000
.....							
25/12	PC16/12	25/12	Trả tiền cước xe cho anh Long		6421	700.000	
					133	70.000	
					111		770.000
....					...	...	
			Cộng cuối tháng			111.618.508.389	111.618.508.389

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

Biểu số 2.31

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường

Mẫu số S03b-DNN

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý Học, Vĩnh

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Bảo, Hải Phòng

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

năm 2012

Tên tài khoản: Chi phí quản lý kinh doanh

Số hiệu: 642

Đơn vị tính: VNĐ

NT GS	Chứng từ		Diễn giải	SHT KD Ư	Số tiền	
	SH	NT			Nợ	Có
			Số dư đầu kỳ		-	-
....	..	...		...		
23/12	PC 15/12	23/12	Trả tiền vận chuyển cho Anh Kiên	111	500.000	
.....						
25/12	PC 16/12	25/12	Trả tiền cước xe cho anh Long	111	700.000	
...		...	...	...	...	...
			Cộng phát sinh		41.670.000	41.670.000
			Số dư cuối kỳ		-	

Ngày 31 tháng 08 năm 2012

Người ghi sổ

Kế toán trưởng

Giám đốc

(Đã ký)

(Đã ký)

(Đã ký tên, đóng dấu)

Ví dụ : Ngày 31/12 tiền lương phải trả cho cán bộ công nhân viên tính vào chi phí QLDN theo bảng thanh toán lương số 12(Biểu 2.16) số tiền là 27.500.000đ, Các khoản trích theo lương tính vào chi phí QLDN là 6.050.000, tính vào lương công nhân viên là 2.337.500

Kế toán định khoản:

Sửa thành :

Nợ TK 642 : 27.500.000

Nợ TK 6422 : 27.500.000

Có TK 334: 27.500.000

Có TK 334 : 27.500.000

Trích các khoản trích theo lương (22 % tính vào chi phí, 8.5% trừ vào lương công nhân) trích trên lương không trích trên thực lĩnh.

Kế toán Định khoản :

Sửa thành :

Nợ TK 642 : 6.050.000

Nợ TK 6422 : 6.050.000

Nợ TK 3341 : 2.337.500

Nợ TK 3341 : 2.337.500

Có TK338 : 8.387.500

Có TK 338 : 8.387.

Sổ kế toán sửa thành :

Biểu số 2.32

Đơn vị: Công ty TNHH MTV May
Mạnh Cường

Mẫu số S03a-DNN

(Ban hành theo QĐ số 48/2006/QĐ-BTC

Địa chỉ: Cụm dân cư số 2, Lạng Am, Lý

Ngày 14/09/2006 của bộ trưởng BTC)

Học, Vĩnh Bảo, Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
năm 2012

Đơn vị tính: VND

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK đối ứng	Số phát sinh	
	SH	NT				Nợ	Có
...	...	...					
31/12	BLT12	31/12	Lương phải trả người lao động		6422	27.500.000	
					334		27.500.000
31/12	BLT12	31/12	Trích lương tính vào thu nhập		334	2.337.500	
					338		2.337.500
31/12	BPBL T12	31/12	Trích lương tính vào chi phí		6422	6.050.000	
					338		6.050.000
....					...	...	
			Cộng			111.618.508.389	111.618.508.389

Người ghi sổ
(Đã ký)

Kế toán trưởng
(Đã ký)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012
Giám đốc
(Đã ký tên, đóng dấu)

 Ý kiến 2 : Về việc hoàn thiện hệ thống sổ kế toán.

Hệ thống sổ kế toán tại mỗi công ty đều có vai trò rất quan trọng. Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty chỉ thực sự có hiệu quả khi có một hệ thống sổ sách kế toán phù hợp với quy mô, quy trình kinh doanh và mục đích quản trị tại công ty. Một hệ thống sổ kế toán hoàn thiện bao gồm cả hệ thống sổ tổng hợp và sổ chi tiết. Tuy nhiên khi hạch toán kế toán, Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường mới chỉ mở sổ nhật ký chung, sổ cái. Để hoàn thiện hơn hệ thống sổ kế toán tại công ty, em nhận thấy công ty nên lập những sổ chi tiết để tiện theo dõi cho các khoản chi phí, từ đó giúp cho ban lãnh đạo công ty có những giải pháp quản lý chi phí một cách chính xác, có hiệu quả hơn.

Công ty nên sử dụng nhật ký đặc biệt như Nhật ký bán hàng để khắc phục sự dày đặc và khó theo dõi của nhật ký chung. Ngoài ra nhìn vào nhật ký bán hàng cũng có thể thấy được ngay doanh thu bán hàng trong ngày và tình hình công nợ của công ty. Nguyên tắc ghi sổ Nhật ký bán hàng là ghi Có TK 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và ghi Nợ TK 131- Phải thu khách hàng. Trường hợp khách hàng trả tiền ngay thì chỉ ghi Có TK doanh thu, không ghi nợ.

Mẫu sổ nhật kí bán hàng

SỔ NHẬT KÝ BÁN HÀNG

Tháng 11 năm 2012

Đơn vị tính: VNĐ

NTG S	Chứng từ		Diễn giải	Phải thu KH (ghi Nợ)	Ghi có TK doanh thu
	SH	NT			Nợ
...	...	...			
23/11	HĐ564	23/11	Xuất bán cho Hoàng Gia	14.670.000	14.670.000
....					
25/11	HĐ578	25/11	Xuất bán cho Sao Mai	34.548.000	34.548.000
....					
2/12	HĐ622	2/12	Xuất bán cho DVBV Hoàng Gia	26.300.000	26.300.000
					70.000
....					...
			Cộng chuyển trang sau		10.408.265.888

Người ghi sổ
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ý kiến 3: Trích lập dự phòng 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):

$$\begin{array}{ccccc} \text{Dự phòng phải thu khó} & & \text{Nợ phải thu} & & \text{Số \% có khả} \\ & & & & \\ \text{đòi cần lập} & = & \text{khó đòi} & \times & \text{năng mất} \end{array}$$

✓ 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 1 năm đến dưới 2 năm

+ 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm

+ 100% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 năm trên 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 sử dụng: TK1592

✓ 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 TK6422:

Có TK1592:

- Nếu 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 TK1592:

Có TK6422:

- Xóa nợ

Nợ TK1592: Nếu đã trích lập dự phòng

Nợ TK6422: Nếu chưa trích lập dự phòng

Có TK131, 138

Đồng thời ghi Nợ TK004: Nợ khó đòi đã xử lý

Các khoản nợ phải thu khó đòi, sau khi có quyết định xử lý xóa sổ, Công ty vẫn phải theo dõi riêng trên sổ kế toán và trên tài khoản 004 trong thời gian tối thiểu là 5 năm và tiếp tục có các biện pháp thu hồi nợ. Nếu thu hồi được nợ thì kế toán căn cứ vào giá trị thực tế của khoản nợ đã thu hồi được ghi:

Nợ TK111, 112...

Có TK711

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

Hiện nay, tại công ty chưa phát sinh nghiệp vụ liên quan đến khoản chiết khấu thanh toán mà khách hàng được hưởng nên cần mở TK 635 để phản ánh nghiệp vụ này.

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

✓ **Kết cấu tài khoản:**

Bên Nợ:

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

- Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ của hoạt động kinh doanh(Lỗ tỷ giá chưa thực hiện).
- Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán(Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết).
- Kết chuyển hoặc phân bổ chênh lệch tỷ giá hối đoái của hoạt động đầu tư XDCB(Lỗ tỷ giá- Giai đoạn trước hoạt động) đã hoàn thành đầu tư vào chi phí tài chính.
- Các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác.

Bên Có:

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán(Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết).
- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.

TK 635 không có số dư cuối kỳ.

✓ Phương pháp hạch toán:

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

Nợ TK 635:- Chi phí tài chính

Có TK 111, 112, 141,...

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

Nợ các TK 111, 112,...(Giá bán)

Nợ TK 635- Chi phí tài chính(Số lỗ)

Có TK 221- Đầu tư vào công ty con

Có TK 222- Vốn góp liên doanh

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

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

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

Nợ TK 635- Chi phí tài chính(Số lỗ)

Có TK 221- Đầu tư vào công ty con

Có TK 222- Vốn góp liên doanh

Có TK 223- Đầu tư vào công ty liên kết

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

Nợ TK 635- Chi phí tài chính

Có các TK 111, 112, 141,...

.....

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

Nợ TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635- Chi phí tài chính.

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

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

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

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

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

- Nâng cao hiệu quả: Phần mềm kế toán giúp cải thiện hiệu quả làm việc của doanh nghiệp dù doanh nghiệp nhỏ hay lớn. Ngay cả những phần mềm đơn giản nhất cũng có thể đem lại lợi ích.
- Tiết kiệm chi phí: Một lợi ích cơ bản của phần mềm kế toán là nó sẽ giảm thiểu chi phí cho doanh nghiệp. Tiết kiệm được chi phí tức là đã tăng được doanh thu cho doanh nghiệp.
- Tiết kiệm thời gian: thời gian quản lý chính là một trong những tiêu chuẩn đánh giá mức độ phát triển được nếu nó quản lý được các chức năng của

mình trong thời gian quy định. Với việc sử dụng phần mềm kế toán, các doanh nghiệp có thể mong đợi việc hoàn thành công việc trong thời gian.

- Tối ưu hóa quy trình kế toán.
- Dễ dàng bắt đầu công việc.
- ✓ Các phần mềm kế toán phổ biến trên thị trường hiện nay:

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

- ✓ Phần mềm MISA có các tính năng vượt trội như:

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

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

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

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

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

KẾT LUẬN

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

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

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

Em xin chân thành cảm ơn các các cô chú, anh chị phòng Tài chính kế toán của Công ty TNHH MTV May Mạnh Cường đã giúp đỡ em trong thời gian qua.

Cuối cùng, em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Th.s Trần Thị Thanh Thảo cùng toàn thể các thầy cô giáo trong khoa Quản trị kinh doanh và nhà trường đã tạo điều kiện thuận lợi cho em hoàn thành bài báo cáo này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Đoàn Thị Phương