

LỜI NÓI ĐẦU

Mỗi doanh nghiệp là một tế bào quan trọng trong nền kinh tế quốc dân thống nhất, mỗi doanh nhân là một chiến sĩ trên mặt trận kinh tế. Sự phát triển không ngừng của các doanh nghiệp sẽ góp phần đảm bảo cho nền kinh tế phát triển phồn vinh thịnh vượng. Đối với các doanh nghiệp, mục tiêu của hoạt động sản xuất kinh doanh là thu được lợi nhuận cao. Trong nền kinh tế thị trường với sự vận động của nền kinh tế, quy luật cạnh tranh, quy luật cung cầu để hoạt động sản xuất có lợi nhuận cao không đơn giản. Sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả hay không là phụ thuộc vào trình độ quản lý, vào mức độ hoàn thiện các khâu sản xuất-phân phối-tiêu dùng. Như vậy tổ chức quá trình sản xuất tiêu thụ hợp lý là vấn đề bao trùm của hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

Trong bối cảnh nền kinh tế nước ta hiện nay, Việt Nam đã trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO, thị trường trong nước được mở cửa, điều này tạo điều kiện cho nền kinh tế Việt Nam phát triển nhưng cũng không ít thách thức đối với các doanh nghiệp trong nước. Nó đặt các doanh nghiệp vào những cuộc cạnh tranh gay gắt trên thị trường. Các doanh nghiệp đứng trước hai khả năng hoặc là thất bại và phá sản hoặc là tạo dựng được uy tín và phát triển bền vững. Vì vậy bất cứ một doanh nghiệp nào cũng tìm mọi biện pháp để nâng cao doanh thu, giảm thiểu chi phí nhưng vẫn đảm bảo được chất lượng sản phẩm, dịch vụ và thu được lợi nhuận cao nhất. Để đạt mục tiêu này, nhà quản lý doanh nghiệp phải nhận thức được vai trò của những thông tin kinh tế như: quan hệ cung-cầu, mặt bằng giá cả, tình trạng cạnh tranh, môi trường kinh doanh của doanh nghiệp... Các thông tin số liệu này chỉ có kế toán mới thu thập và tổng hợp được, qua đó giúp cho nhà quản trị hiểu được tình hình tài chính của doanh nghiệp để từ đó đưa ra những quyết định phù hợp và kịp thời. Hiểu được tầm quan trọng của các thông tin kế toán, các doanh nghiệp luôn muốn tổ chức công tác kế toán của mình thật hoàn chỉnh mang lại hiệu quả cao, thực hiện tốt chức năng phản ánh và giám đốc doanh nghiệp (hai chức năng quan trọng của kế toán).

Xuất phát từ nhận thức về tầm quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp, cùng với sự giảng dạy tận tình của cô giáo, tiến sĩ Giang Thị Xuyên và các cán bộ nhân viên văn phòng kế toán của Điện lực Cát Hải, em đã học thêm được nhiều kiến thức và mạnh dạn

chọn đề tài “ *Hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Điện lực Cát Hải*”.

Nội dung của bài khoá luận ngoài phần mở đầu và kết luận gồm 3 chương :

- **Chương 1 : Lý luận chung về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp**
- **Chương 2 : Thực trạng công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Điện lực Cát Hải**
- **Chương 3 : Một số ý kiến nhằm hoàn thiện công tác doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Điện lực Cát Hải**

Chương 1

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

1.1. LÝ LUẬN CHUNG VỀ DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

1.1.1. Một số khái niệm cơ bản về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Theo chuẩn mực số 14 doanh thu và thu nhập khác ban hành và công bố theo quyết định số 149/2001/QĐ-BTC ngày 31 tháng 12 năm 2001 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính và thông tư số 89/2002/TT-BTC thì:

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

Các khoản giảm trừ doanh thu bao gồm:

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

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

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

- *Chiết khấu thanh toán*: Là khoản tiền người bán giảm trừ cho người mua, do người mua thanh toán tiền mua hàng trước thời hạn theo hợp đồng.

- *Chi phí*: Là các hao phí về nguồn lực để doanh nghiệp đạt được một hoặc những mục tiêu cụ thể, hay nói một cách khác thì chi phí chính là số tiền phải trả để thực hiện các hoạt động kinh tế như sản xuất, giao dịch, v.v... nhằm mua được các loại hàng hoá, dịch vụ cần thiết cho quá trình sản xuất, kinh doanh.

- *Xác định kết quả kinh doanh*: Là việc các định số tiền lãi, lỗ từ các loại hoạt động của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Đây là kết quả cuối cùng

của hoạt động kinh doanh thông thường và các hoạt động khác của doanh nghiệp.

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

Trong nền kinh tế thị trường với cơ cấu đa ngành nghề như hiện nay thì với mỗi loại hình doanh nghiệp khác nhau có những phương thức kinh doanh khác nhau, có những vị thế, chiến lược khác nhau trên thương trường.

Đối với một doanh nghiệp, bán hàng là khâu cuối cùng của một vòng chu chuyển vốn, là quá trình chuyển đổi tài sản từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ, do vậy bán hàng có ý nghĩa vô cùng quan trọng - quyết định thành bại, là quá trình thực hiện lợi nhuận, xác định kết quả kinh doanh - mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp.

Xác định kết quả kinh doanh là xác định số tiền lãi (lỗ), là cơ sở đánh giá hiệu quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh trong một thời kỳ nhất định của một doanh nghiệp, là điều kiện tốt nhất để cung cấp các thông tin cần thiết giúp cho ban lãnh đạo có thể phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch và lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh, phương án đầu tư có hiệu quả nhất đồng thời cung cấp kịp thời các thông tin tài chính cho các bên có liên quan.

Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh giúp cho ban lãnh đạo doanh nghiệp nắm bắt được tình hình tiêu thu, thu hồi các khoản phải thu của khách hàng, nắm bắt được kết quả kinh doanh của một kỳ, đưa ra phương hướng, kế hoạch cho kỳ tới. Chính vì thế làm tốt công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh sẽ quyết định sự thành bại của doanh nghiệp.

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

Để đáp ứng yêu cầu quản lý doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh, kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

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

- Ghi chép và phản ánh đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các

khoản giảm trừ doanh thu, chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp. Đồng thời theo dõi và đôn đốc các khoản phải thu của khách hàng.

- Tính toán và phân bổ đúng đắn, chính xác các khoản chi phí liên quan trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các khoản thuế phải nộp nhà nước và tình hình phân phối các kết quả hoạt động.

- Cung cấp các thông tin kế toán phục vụ cho việc lập Báo cáo tài chính, định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến quá trình bán hàng, xác định kết quả kinh doanh, tham mưu cho ban lãnh đạo để đưa ra các quyết định tài chính cho doanh nghiệp

1.2. NỘI DUNG CÔNG TÁC DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

1.2.1. Các phương thức bán hàng

Phương thức bán hàng có ảnh hưởng trực tiếp đối với việc sử dụng tài khoản kế toán phản ánh tình hình xuất kho thành phẩm, hàng hoá. Đồng thời có tính quyết định đối với việc xác định thời điểm bán hàng, tình hình doanh thu bán hàng và tiết kiệm chi phí bán hàng để tăng lợi nhuận. Hiện nay các doanh nghiệp thường áp dụng các phương thức bán hàng sau:

1.2.1.1. Phương thức bán hàng trực tiếp

*Là phương thức giao hàng trực tiếp cho người mua tại kho, tại quầy, hay tại phân xưởng sản xuất của doanh nghiệp. Sau khi người mua đã nhận đủ hàng và ký vào hoá đơn bán hàng thì số hàng đã bàn giao chính thức được coi là tiêu thụ.

Gồm 2 hình thức bán buôn và bán lẻ

♦ *Bán buôn*: Là phương thức bán hàng cho các đơn vị, cá nhân mà số thành phẩm đó còn nằm trong quá trình lưu thông, chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị sử dụng của hàng hoá chưa được thực hiện. Đặc điểm chủ yếu của phương thức bán buôn là khối lượng hàng hoá giao dịch lớn, theo từng lô hàng. Trong hình thức bán buôn có hai hình thức bán buôn qua kho và bán buôn vận chuyển thẳng. Hai hình thức này mỗi hình thức lại có hai hình thức bán: giao hàng trực tiếp và vận chuyển thẳng.

- Bán buôn qua kho : gồm 2 loại

+ Bán buôn qua kho (giao hàng trực tiếp): Doanh nghiệp xuất hàng từ kho cho người mua theo hợp đồng, người mua có trách nhiệm đưa hàng về đơn vị mình. Người mua ký nhận đủ hàng, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì số hàng được xác nhận là tiêu thụ.

+ Bán buôn theo hình thức chuyên hàng: Doanh nghiệp xuất hàng từ kho chuyên đi cho người mua theo hợp đồng. Chi phí vận chuyển do hai bên thỏa thuận. Hàng hoá chuyên bán vẫn thuộc sở hữu của Doanh nghiệp.

- Bán buôn vận chuyển thẳng không qua kho cũng bao gồm hai hình thức trên chỉ khác là hàng hoá doanh nghiệp sản xuất xong không nhập kho mà giao thẳng cho người bán.

♦ *Bán lẻ*: Là phương thức bán hàng trực tiếp cung cấp cho người tiêu dùng. Đặc điểm chủ yếu của phương thức này là khối lượng hàng hoá giao dịch mua bán nhỏ. Bán lẻ được thực hiện dưới 3 hình thức sau:

- Bán lẻ thu tiền trực tiếp: Nhân viên bán hàng chịu trách nhiệm vật chất về hàng hoá đã nhận bán, có trách nhiệm bán hàng, thu tiền. Cuối ngày, cuối ca nhân viên bán hàng kiểm kê, xác định hàng tiêu thụ, lập báo cáo bán hàng và gửi cho thủ quỹ.

- Bán lẻ thu tiền tập trung: Trong phương thức này nghiệp vụ thu tiền và giao hàng cho khách tách rời nhau. Mỗi quầy bố trí một nhân viên thu ngân chuyên thu tiền, viết hoá đơn, tích kê mua hàng giao cho khách hàng để nhận hàng do nhân viên bán hàng giao. Cuối ngày, cuối ca nhân viên bán hàng kiểm kê, xác định hàng tiêu thụ, lập báo cáo bán hàng. Nhân viên thu ngân kiểm tiền, nộp tiền cho thủ quỹ.

- Bán hàng tự phục vụ: Là phương thức bán hàng mà người mua tự lấy hàng và thanh toán tiền hàng. Quá trình mua bán diễn ra nhanh chóng nhưng đòi hỏi phải có kỹ thuật, có thiết bị tốt mới tránh thất thoát được hàng hoá.

1.2.1.2. Phương thức bán hàng trả góp

Là phương thức bán hàng thu tiền nhiều lần. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua. Số tiền trả chậm phải chịu một tỷ lệ lãi suất nhất định.

Về mặt hạch toán, khi giao hàng cho người mua thì hàng được coi là tiêu thụ (Về thực chất, người bán chỉ mất quyền sở hữu khi người mua trả hết tiền).

1.2.1.3. Phương thức giao hàng đại lý

Theo phương thức này, doanh nghiệp giao hàng cho cơ sở đại lý, cơ sở nhận đại lý ký gửi để họ tiếp tục bán buôn hoặc bán lẻ. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá.

Các hình thức đại lý

- Đại lý hoa hồng
- Đại lý hoa tiêu
- Đại lý độc quyền
- Đại lý mua hàng hoá

Bên cạnh các phương thức bán hàng chủ yếu trên thì các doanh nghiệp còn sử dụng các phương thức bán hàng khác như bán hàng theo phương thức đổi hàng, bán hàng trả trước tiền hàng, tiêu thụ sản phẩm dùng ngay cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thành phẩm được đem biếu tặng, trả lương công nhân viên bằng sản phẩm... Mỗi phương thức bán hàng khác nhau sẽ ghi nhận doanh thu khác nhau. Vì vậy tùy từng loại hình doanh nghiệp mà lựa chọn phương thức bán hàng phù hợp với doanh nghiệp mình.

1.2.2. Kế toán doanh thu

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

A- Xác định doanh thu và thời điểm ghi nhận doanh thu

Theo chuẩn mực số 14: Xác định doanh thu phải tuân thủ các điều kiện sau:

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

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

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

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

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

Khi hàng hoá hoặc dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hoá hoặc dịch vụ không tương tự thì việc trao đổi đó được coi là một giao dịch tạo ra doanh thu. Trường hợp này doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hoá hoặc dịch vụ nhận về, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm. Khi không xác định được giá trị hợp lý của hàng hoá hoặc dịch vụ nhận về thì doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của hàng hoá hoặc dịch vụ đem trao đổi, sau khi điều chỉnh các khoản tiền hoặc tương đương tiền trả thêm hoặc thu thêm.

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

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

- Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá.

- Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

- Doanh thu 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.

B- Nguyên tắc hạch toán doanh thu

- Đối với sản phẩm hàng hoá, dịch vụ thuộc đối tượng chịu thuế GTGT theo

phương pháp khấu trừ thì doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là giá bán chưa có thuế GTGT.

- Đối với sản phẩm hàng hoá, 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 TTĐB hoặc thuế xuất khẩu).

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

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

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh nghiệp ghi nhận doanh thu bán hàng theo giá bán trả ngay và ghi nhận vào doanh thu hoạt động tài chính về phần lãi tính trên khoản phải trả nhưng trả chậm phù hợp với thời điểm ghi nhận doanh thu được xác nhận.

Những sản phẩm, hàng hoá được xác định là tiêu thụ nhưng vì lý do về chất lượng, về quy cách kỹ thuật... người mua từ chối thanh toán, gửi trả lại người bán hoặc yêu cầu giảm giá được doanh nghiệp chấp nhận hoặc người mua hàng với khối lượng lớn được chiết khấu thương mại thì các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng này được theo dõi riêng biệt trên các TK 531 “Hàng bán bị trả lại”, TK 532 “Giảm giá hàng bán “ hoặc TK 521 “Chiết khấu thương mại”.

- Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hoá đơn bán hàng và đã thu tiền bán hàng nhưng cuối kỳ vẫn chưa giao hàng cho người mua hàng, thì trị giá số hàng này không được coi là tiêu thụ và không được ghi vào TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”, mà chỉ hạch toán vào bên có TK 131 “Phải thu khách hàng” về khoản tiền đã thu của khách hàng. Khi thực hiện giao hàng cho người mua sẽ hạch toán vào TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” về giá trị hàng đã giao, đã thu trước tiền bán hàng, phù hợp với các điều kiện ghi nhận doanh thu.

- 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 là số tiền cho thuê

được xác định trên cơ sở lấy toàn bộ tổng số tiền thu được chia cho số năm cho thuê tài sản.

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

Ngoài ra kế toán doanh thu phải thực hiện nguyên tắc doanh thu thực hiện, tức kế toán phải xác định đúng thời điểm tiêu thụ của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ bán ra để ghi nhận doanh thu.

C- Chứng từ và tài khoản sử dụng

* Chứng từ kế toán

Kế toán các khoản doanh thu sử dụng các chứng từ liên quan sau:

- Hoá đơn GTGT

- Phiếu thu

* Tài khoản kế toán

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

Tài khoản này phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh từ các giao dịch và nghiệp vụ sau:

Bán hàng: Bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hoá mua vào.

Cung cấp dịch vụ: Thực hiện công việc đã thoả thuận theo hợp đồng trong một kỳ hoặc nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê TSCĐ theo phương thức cho thuê hoạt động...

TK 511 được mở chi tiết TK cấp 2

TK 5111–Doanh thu bán hàng hoá

TK 5112–Doanh thu bán các thành phẩm

TK 5113–Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK 5114–Doanh thu trợ cấp, trợ giá

TK 5117 – Doanh thu kinh doanh bất động sản đầu tư

- TK 512 “Doanh thu nội bộ” : TK này dùng để phản ánh tình hình bán hàng trong nội bộ một doanh nghiệp hạch toán kinh tế độc lập (Giữa đơn vị hành chính và đơn vị phụ thuộc, giữa các đơn vị phụ thuộc với nhau).

TK 512 có 3 TK cấp 2

TK 5121 – Doanh thu bán hàng hoá

TK 5122 – Doanh thu bán thành phẩm

TK 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ

D- Quy trình hạch toán

Sơ đồ 1.1: Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức trực tiếp (Trang bên)

Trong đó :

(1) : Doanh thu bán hàng thu tiền ngay (DN nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)

(2) : Doanh thu bán hàng cho nợ (DN nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)

(3) : Bán hàng theo phương thức đổi hàng

(4) : Trả lương cho công nhân viên bằng sản phẩm

(5) : Doanh thu bán hàng trực tiếp (DN tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp)

(6a) : Doanh thu bán hàng theo phương thức trả chậm

(6b) : Lãi bán hàng chậm trả

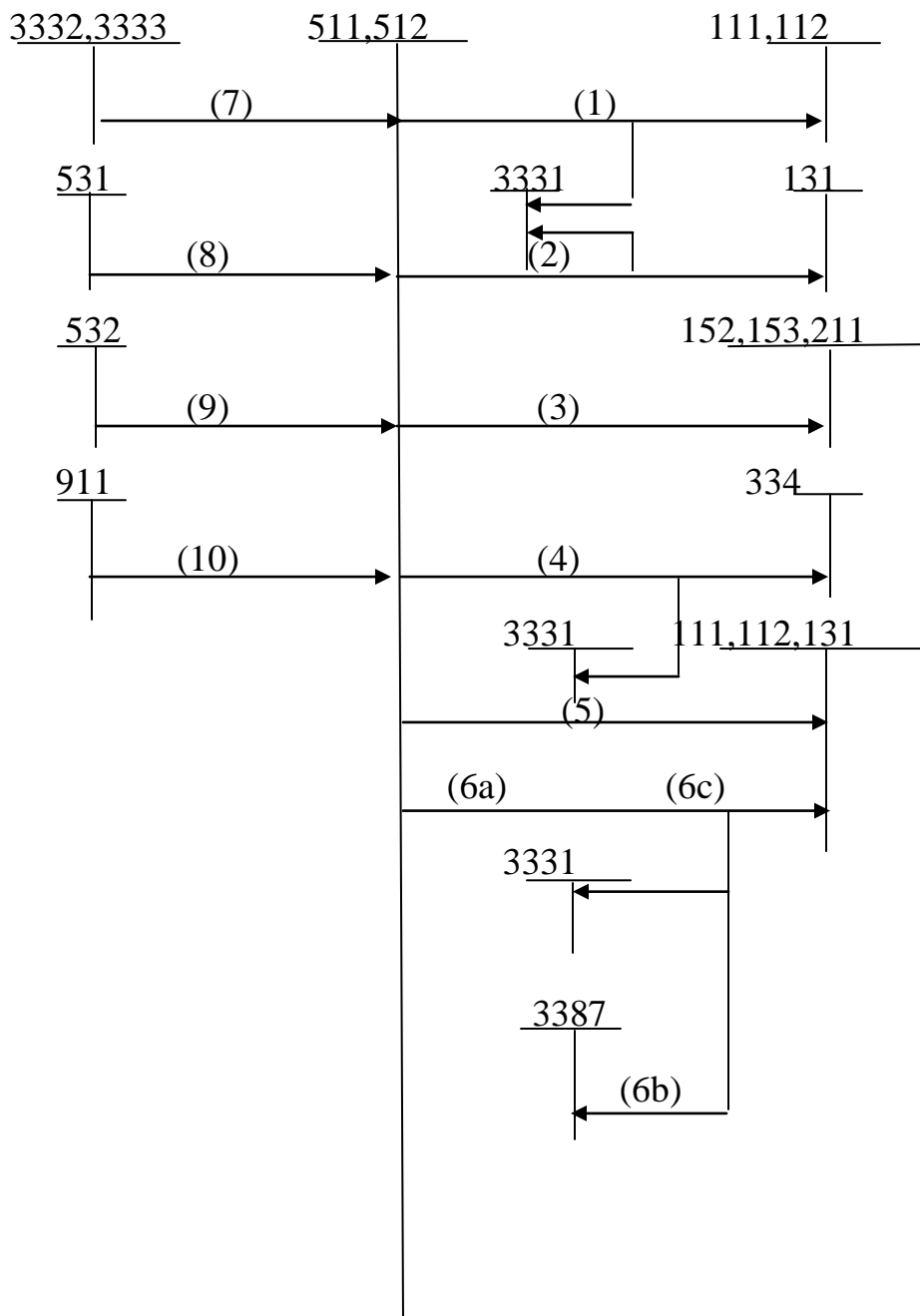
(6c) : Tổng số tiền khách hàng phải thanh toán

(7) : Thuế TTĐB, thuế XNK phải nộp

(8) : Giá trị hàng hoá đã bán bị khách hàng trả lại

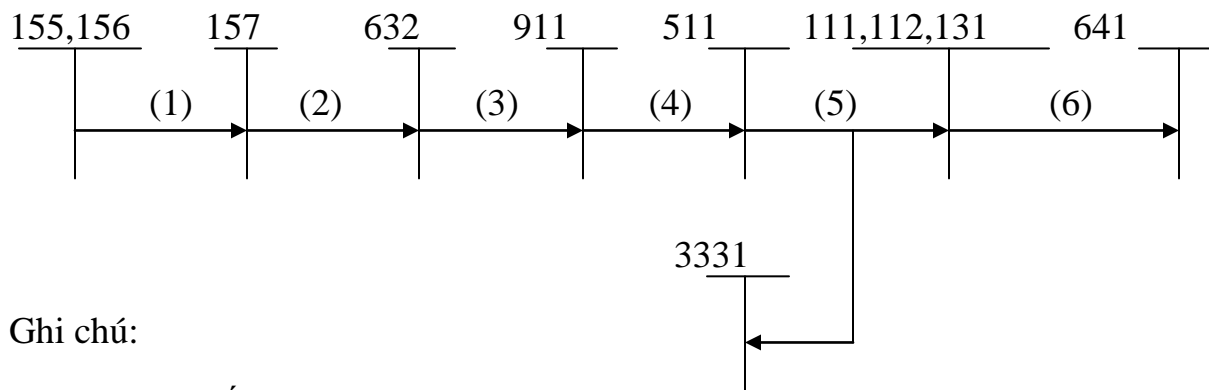
(9) : Giảm giá hàng bán cho khách hàng

(10) : Kết chuyển doanh thu thuần



Sơ đồ 1.2 : Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức gửi đại lý

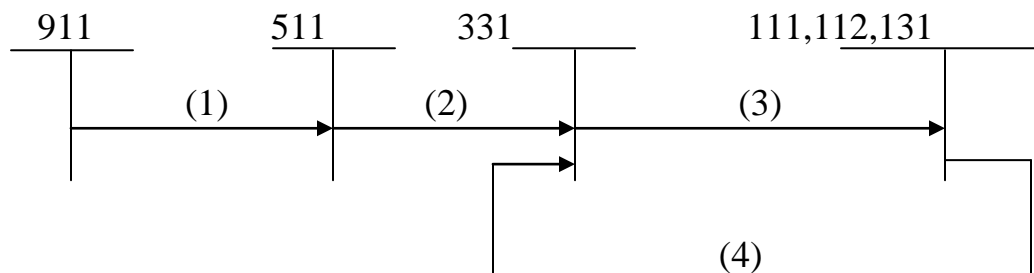
1. Bên có hàng đại lý



Ghi chú:

- (1) : Xuất kho hàng giao đại lý
- (2) : Kết chuyển giá vốn hàng giao đại lý
- (3) : Kết chuyển giá vốn để xác định kết quả kinh doanh
- (4) : Kết chuyển doanh thu hàng gửi đại lý để xác định kết quả kinh doanh
- (5) : Doanh thu thực tế thu được của hàng giao đại lý
- (6) : Hoa hồng phải trả cho bên nhận đại lý

2. Bên nhận hàng gửi đại lý



Ghi chú:

- (1) : Kết chuyển doanh thu hoa hồng để xác định kết quả kinh doanh
- (2) : Doanh thu hoa hồng được hưởng
- (3) : Số tiền thu về hàng bán ký gửi
- (4) : Thanh toán tiền hàng cho bên giao đại lý

1.2.2.2. Kế toán doanh thu tài chính

A – Xác định doanh thu hoạt động tài chính

♦ Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm:

- Tiền lãi : như lãi cho vay, lãi tiền gửi, lãi bán hàng trả chậm, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, lãi cho thuê tài chính, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hoá dịch vụ.

- Thu nhập từ cho thuê tài sản, kinh doanh bất động sản.
- Cổ tức và lợi nhuận được chia.
- Thu nhập về hoạt động đầu tư chứng khoán ngắn, dài hạn.
- Thu nhập về chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng.
- Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác.
- Chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, chênh lệch tỷ giá.
- Chênh lệch lãi do chuyển nhượng vốn
- ...

♦ 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 cho vay và đi 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 tỷ giá hối đoái...

B - Chứng từ và tài khoản sử dụng

* Chứng từ kế toán

Kế toán doanh thu hoạt động tài chính sử dụng các chứng từ liên quan sau:

- Giấy báo có của ngân hàng
- Hoá đơn GTGT

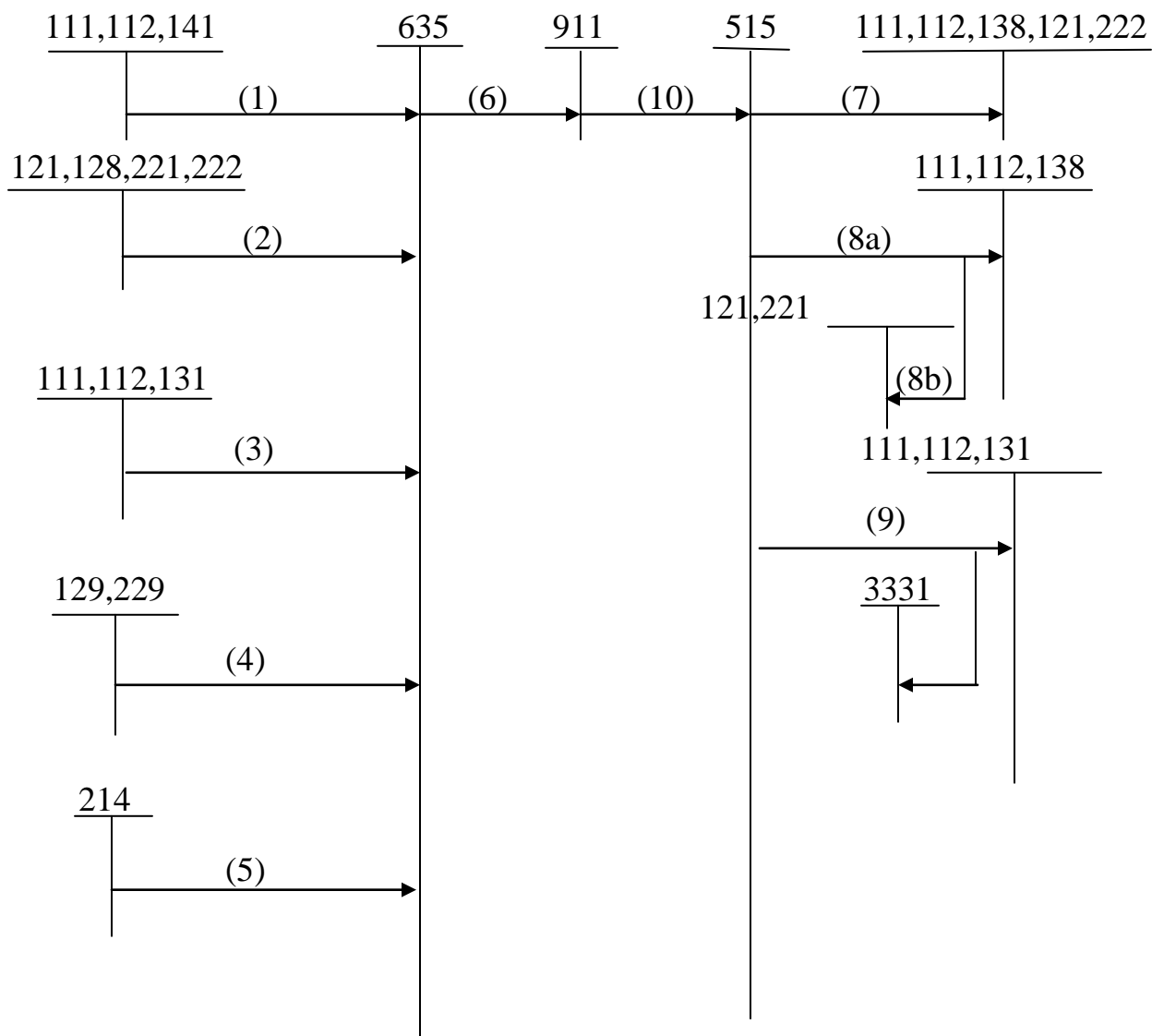
...

*** Tài khoản kế toán**

- TK 515 “Doanh thu hoạt động tài chính” : TK này dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp đã được coi là thực hiện trong kỳ, không phân biệt doanh thu đã thu được hay sẽ thu được tiền.

C – Quy trình hạch toán

Sơ đồ 1. 3 : Hạch toán tổng hợp doanh thu hoạt động tài chính, chi phí tài chính



Ghi chú :

(1) : Chi phí lỗ về hoạt động tài chính, đầu tư chứng khoán liên doanh, cho vay vốn. Lo do hoạt động kinh doanh bất động sản, cho thuê TSCĐ.

(2) : Lỗ hoạt động tài chính, chi phí liên quan đến hoạt động liên doanh.

(3) : Khoản chiết khấu cho người mua được hưởng.

(4) : Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn, dài hạn.

(5) : Chi phí khấu hao TSCĐ cho thuê hoạt động.

(6) : Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính.

(7) : Các khoản thu nhập được chia từ hoạt động liên doanh. Định kỳ thu lãi tín phiếu, trái phiếu, cổ tức được hưởng.

(8a) : Tiền lãi khi thanh toán chuyển nhượng, đầu tư chứng khoán ngắn hạn, dài hạn.

(8b) : Giá gốc của chứng khoán.

(9) : Thu nhập về cho thuê TSCĐ hoạt động, thuê TSCĐ tài chính, bán bất động sản.

(10) : Kết chuyển các khoản doanh thu hoạt động tài chính.

1.2.2.3.Kế toán doanh thu hoạt động khác

A - Xác định doanh thu hoạt động khác

- Thu nhập khác là các khoản thu nhập ngoài các khoản tạo ra doanh thu của doanh nghiệp.

- Chi phí khác là các khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của các doanh nghiệp.

- Doanh thu hoạt động khác là khoản chênh lệch giữa thu nhập khác và chi phí khác.

* Thu nhập khác của doanh nghiệp bao gồm:

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ.
- Chênh lệch lãi do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.
- Thu nhập từ nghiệp vụ bán và thuê lại tài sản.
- Thu tiền được phạt do khách hàng vi phạm hợp đồng.
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá sổ.
- Các khoản thuế được ngân sách hoàn lại.
- Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đến tiêu thụ hàng hoá, sản phẩm dịch vụ không tính trong doanh thu.
- Thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp.
- Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản thu trên.

* Chi phí khác của doanh nghiệp bao gồm:

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

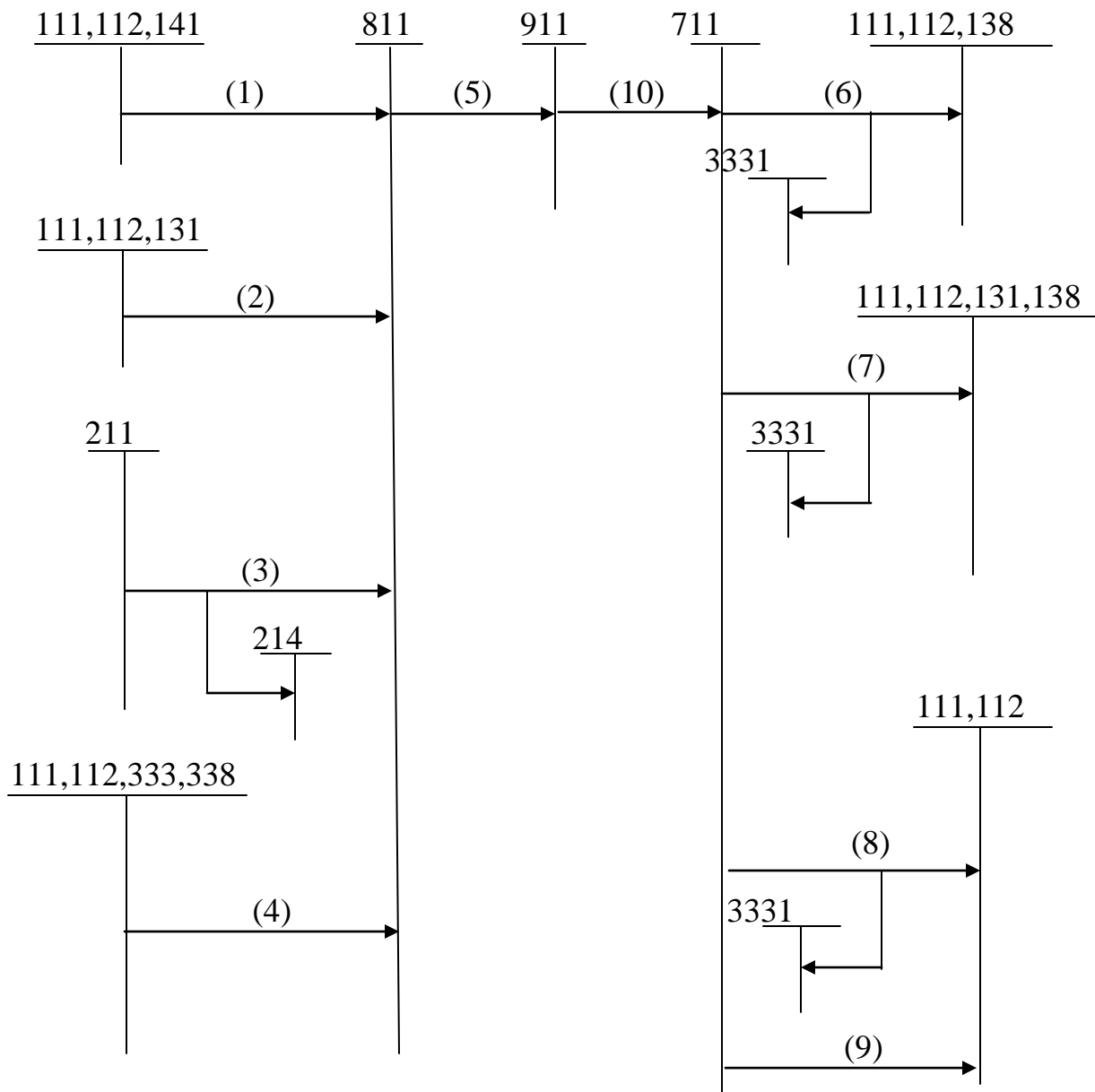
B – Chứng từ và tài khoản sử dụng

- * Chứng từ sử dụng
- Hoá đơn GTGT

- Chứng từ kế toán khác.
- * Tài khoản sử dụng
- TK 711 “Thu nhập khác”
- TK 811 “Chi phí khác”

C – Quy trình hạch toán

Sơ đồ 1. 4 : Sơ đồ hạch toán Thu nhập khác, Chi phí khác



Ghi chú :

- (1) : Khi phát sinh các khoản chi phí khác
- (2) : Chi phí hoạt động nhượng bán, thanh lý TSCĐ
- (3) : Giá trị còn lại của TSCĐ khi nhượng bán, thanh lý.
- (4) : Các khoản tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng, phạt mức truy nộp thuế
- (5) : Kết chuyển các khoản chi phí khác.
- (6) : Các khoản thu nhập khác.
- (7) : Thu nhập từ hoạt động nhượng bán, thanh lý TSCĐ.
- (8) : Nợ khó đòi kết chuyển sang thiệt hại nay thu hồi được.
- (9) : Khoản thu nhập từ năm trước bị bỏ sót, lãng quên.
- (10) : Kết chuyển các khoản thu nhập khác.

1.2.3. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

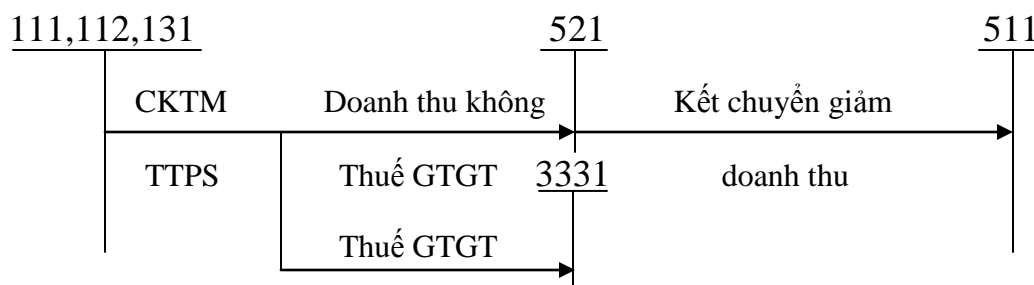
1.2.3.1. Kế toán chiết khấu thương mại

* Chiết khấu thương mại là khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc đã thanh toán cho người mua hàng đã mua hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ với khối lượng lớn theo thoả thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua hàng.

* TK sử dụng : TK 521 “ Chiết khấu thương mại”. TK 521 không có số dư.

* Quy trình hạch toán

Sơ đồ 5 : Sơ đồ hạch toán khoản chiết khấu thương mại



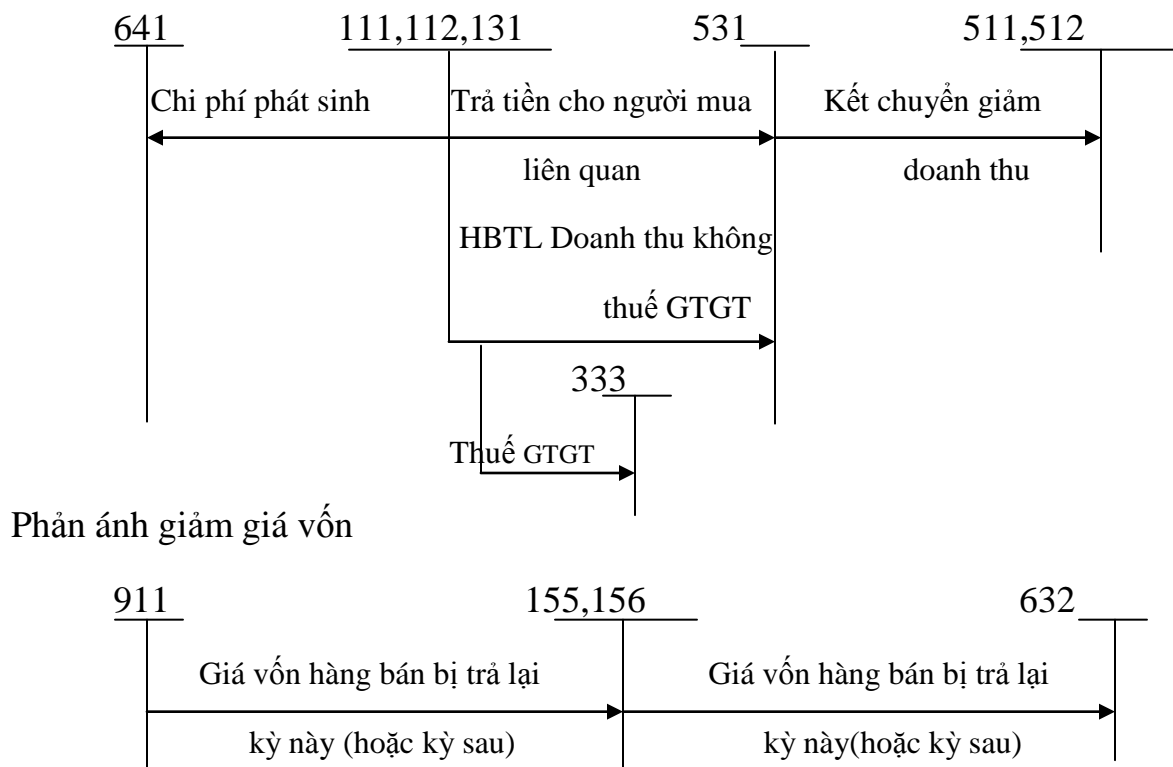
1.2.3.2. Kế toán hàng bán bị trả lại

* Hàng bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hoá doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại và từ chối thanh toán do các nguyên nhân thuộc về người bán.

* TK sử dụng : TK 531 “Hàng bán bị trả lại “. TK 531 không có số dư. Các chi phí phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại mà doanh nghiệp phải chi được phản ánh vào TK 641 – Chi phí bán hàng

* Quy trình hạch toán

Sơ đồ 1.6 : Sơ đồ hạch toán Hàng bán bị trả lại



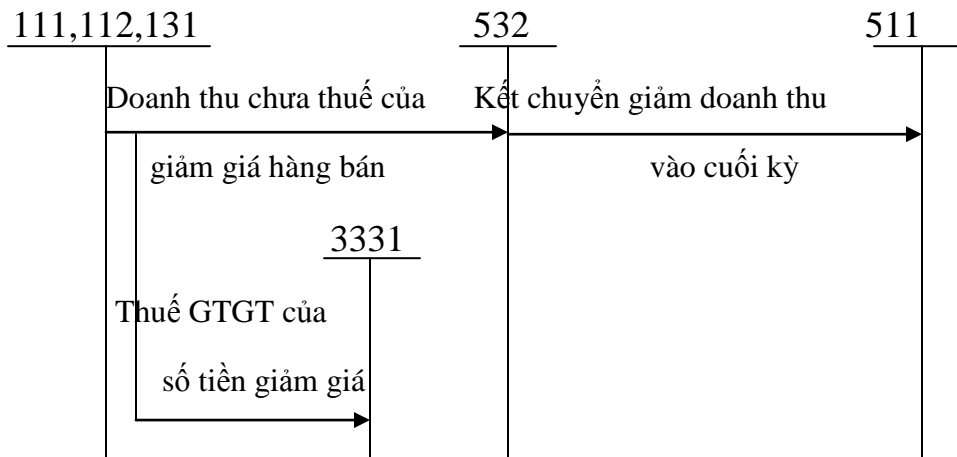
1.2.3.3. Kế toán giảm giá hàng bán

* Giảm giá hàng bán là các khoản giảm trừ cho người mua trên giá bán đã thoả thuận do các nguyên nhân đặc biệt thuộc về người bán như hàng kém phẩm chất, hàng không đúng quy cách, hàng xấu, hàng giao không đúng hẹn...

* TK sử dụng : TK532 “Giảm giá hàng bán “. TK này không có số dư.

* Quy trình hạch toán

Sơ đồ 1.7 : Sơ đồ hạch toán giảm giá hàng bán



1.2.4. Kế toán các khoản chi phí

1.2.4.1. Kế toán giá vốn hàng bán

Giá vốn hàng bán là một nhân tố cấu thành kết quả sản xuất kinh doanh. Vì vậy, để xác định đúng đắn kết quả sản xuất kinh doanh thì ta phải xác định đúng trị giá vốn hàng xuất bán.

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

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

A – Xác định giá vốn hàng bán

Việc tính giá vốn thành phẩm, hàng hoá theo phương pháp hợp lý có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định kết quả kinh doanh và giá trị tài sản hiện còn. Bởi vì mỗi phương pháp tính giá khác nhau sẽ cho kết quả về giá vốn hàng bán khác nhau từ đó cho kết quả lãi lỗ khác nhau. Vì vậy, tùy thuộc vào đặc điểm hình thành, sự vận động của hàng bán, tùy thuộc vào tình hình quản lý của doanh nghiệp để lựa chọn phương pháp tính trị giá vốn thích hợp nhưng phải đảm bảo áp dụng

nhất quán từ kỳ này sang kỳ khác. Các doanh nghiệp có thể lựa chọn một trong bốn phương pháp tính trị giá vốn hàng xuất bán phù hợp với doanh nghiệp mình. Có 4 phương pháp hạch toán :

♦ Phương pháp bình quân gia quyền:

Phương pháp này thường áp dụng trong các doanh nghiệp có tính ổn định về giá cả hàng nhập kho. Theo phương pháp này, giá thực tế hàng xuất kho được tính theo công thức sau:

$$\begin{array}{rcc} \text{Giá thực tế} & & \text{Lượng thực tế} & & \text{Giá đơn vị} \\ \text{hàng} & = & \text{hàng} & \times & \text{bình quân của} \\ \text{xuất kho} & & \text{xuất kho} & & \text{hàng xuất kho} \end{array}$$

Giá đơn vị bình quân có thể được tính theo các cách sau:

* Bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ :

$$\begin{array}{rcc} \text{Đơn giá} & & \text{Trị giá vốn thực tế} & & \text{Trị giá vốn thực tế} \\ \text{thực tế} & = & \text{của TP tồn đầu kỳ} & + & \text{của TP nhập trong kỳ} \\ \text{bình quân} & & \text{Số lượng thành phẩm} & + & \text{Số lượng thành phẩm} \\ & & \text{tồn đầu kỳ} & & \text{nhập trong kỳ} \end{array}$$

Giá đơn vị bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ tính toán đơn giản, dễ làm nhưng độ chính xác không cao và chỉ tính được khi đã kết thúc kỳ hạch toán nên công việc dồn vào cuối kỳ.

* Bình quân gia quyền liên hoàn:

Nghĩa là sau mỗi lần nhập kế toán phải tính toán lại giá đơn vị bình quân 1 lần.

$$\begin{array}{rcc} \text{Đơn giá bình quân} & & \text{Trị giá hàng tồn kho sau mỗi lần nhập} \\ \text{sau mỗi lần nhập} & = & \frac{\text{Số lượng hàng tồn sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng hàng tồn sau mỗi lần nhập}} \end{array}$$

Phương pháp này có độ chính xác cao, vừa phản ánh được tình hình biến động của giá cả, vừa đảm bảo tính kịp thời của số liệu kế toán nhưng tốn nhiều công sức vì phải tính toán nhiều.

♦ *Phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO)*

Theo phương pháp này, giả định lượng hàng nhập trước sẽ được xuất trước. Xuất hết số nhập trước mới đến số nhập sau. Giá thực tế của hàng nhập trước sẽ được dùng làm giá để tính giá thực tế hàng xuất trước. Như vậy, trị giá hàng tồn cuối kỳ sẽ là giá thực tế của số hàng nhập kho thuộc lần cuối hoặc gần cuối kỳ.

Phương pháp này thường áp dụng trong trường hợp giá cả ổn định hoặc có xu hướng giảm để tránh trường hợp rủi ro.

♦ *Phương pháp nhập sau, xuất trước (LIFO)*

Theo phương pháp này, giả định lượng hàng nhập sau cùng sẽ được xuất trước tiên, xuất hết số nhập sau mới đến số nhập trước. Như vậy, giá trị hàng tồn kho cuối kỳ sẽ là giá thực tế của số hàng nhập kho thuộc lần đầu hoặc gần đầu kỳ.

Phương pháp này thường áp dụng trong trường hợp lạm phát.

♦ *Phương pháp thực tế đích danh*

Theo phương pháp này, giá của từng loại hàng sẽ được giữ nguyên từ khi nhập kho cho đến lúc xuất ra (trừ trường hợp điều chỉnh). Khi xuất kho loại hàng nào thì tính theo giá thực tế đích danh của loại hàng đó.

Phương pháp này thường áp dụng trong các doanh nghiệp có ít mặt hàng hoặc các mặt hàng có tính tách biệt (dễ nhận diện), có điều kiện bảo quản riêng từng lô hàng nhập kho.

B – Tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng TK 632 “Giá vốn hàng bán”

Và các TK khác có liên quan : TK 155, TK 156...

TK 632 không có số dư

C – Quy trình hạch toán

Kế toán giá vốn hàng bán áp dụng hai phương pháp hạch toán : Kế khai thường xuyên và kiểm kê định kỳ.

♦ *Phương pháp kế khai thường xuyên* là phương pháp hạch toán phản ánh thường xuyên liên tục tình hình nhập, xuất, tồn các loại thành phẩm, hàng hoá trên các TK và sổ kế toán tổng hợp khi có các chứng từ nhập, xuất kho. Giá vốn thực tế của thành phẩm, hàng hoá xuất kho được tính toán căn cứ trực tiếp vào các chứng từ xuất kho và phương pháp tính giá vận dụng ở các doanh nghiệp để ghi sổ.

♦ *Phương pháp kiểm kê định kỳ* là phương pháp hạch toán không phản ánh thường xuyên, liên tục tình hình nhập, xuất, tồn các loại thành phẩm, hàng hoá trên các TK và các sổ tổng hợp mà chỉ theo dõi trên các TK giá trị hàng tồn kho đầu kỳ và tồn cuối kỳ thông qua việc kiểm kê định kỳ để xác định giá vốn của hàng xuất kho theo phương pháp cân đối. Giá vốn thực tế của thành phẩm xuất kho chỉ phản ánh tổng số, không phân tích chi tiết theo từng mục đích xuất dùng.

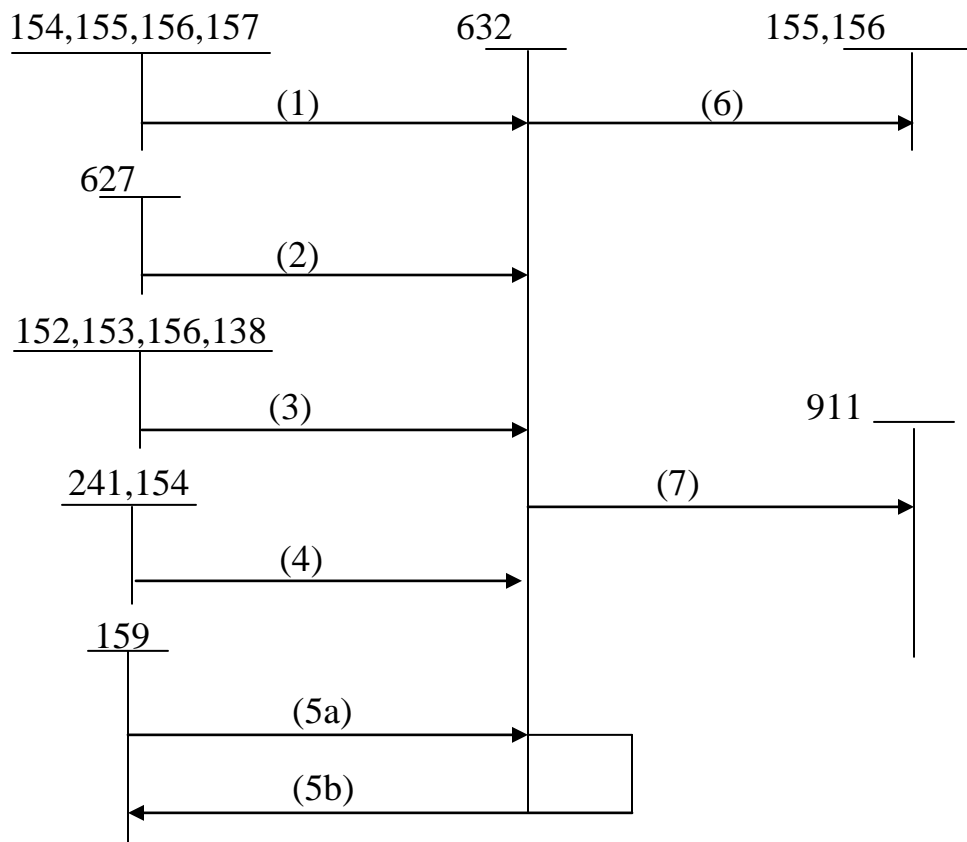
Trình tự kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kế khai thường xuyên thể hiện qua sơ đồ sau:

Sơ đồ 1.8 : Hạch toán tổng hợp giá vốn hàng bán(Trang sau)

Trong đó :

- (1) : Xuất bán các thành phẩm, hàng hóa, sản phẩm đi tiêu thụ.
- (2) : Chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ.
- (3) : Khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ đi phần bồi thường thiệt hại do trách nhiệm của người bán gây ra.
- (4) : Chi phí tự xây dựng, tự chế TSCĐ vượt qua mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình hoàn thành.
- (5a) : Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số đã lập ở cuối niên độ kế toán trước.
- (5b) : Trường hợp lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập ở cuối niên độ kế toán trước.
- (6) : Giá trị của hàng bán bị trả lại.

(7) : Kết chuyển giá vốn hàng bán của hàng hoá, dịch vụ.



1.2.4.2. Kế toán chi phí bán hàng

A – Xác định chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là những chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra liên quan đến hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ trong kỳ của doanh nghiệp. Chi phí bán hàng bao gồm :

- Chi phí nhân viên : Là các khoản tiền lương, phụ cấp phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, bảo quản, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá, và các khoản trích BHXH, BHYT, KPCĐ trên tiền lương theo quy định.

- Chi phí vật liệu, bao bì : Các chi phí về vật liệu, bao bì dùng để bao gói sản phẩm, hàng hoá dùng cho bảo quản, bốc vác vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong tiêu thụ...

- Chi phí dụng cụ, đồ dùng : Chi phí về công cụ, dụng cụ, đồ dùng đo lường, tính toán, làm việc...trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ.

- Chi phí khấu hao tài sản cố định : Chi phí khấu hao của tài sản cố định dùng trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như nhà kho, cửa hàng, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển.

- Chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá : Các khoản chi phí bỏ ra để sửa chữa, bảo hành sản phẩm, hàng hoá trong thời gian quy định về bảo hành.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài : Các chi phí về dịch vụ mua ngoài phục vụ cho khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ như : Chi phí thuê tài sản cố định, thuê kho, thuê bãi...

- Chi phí bằng tiền khác : Các chi phí bằng tiền phát sinh trong khâu tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ ngoài các chi phí kể trên như : chi phí tiếp khách, hội nghị khách hàng, giới thiệu sản phẩm...

Về mặt bản chất đó là những chi phí phục vụ gián tiếp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nó đảm bảo cho quá trình kinh doanh được diễn ra bình thường.

Về nguyên tắc, chi phí bán hàng là chi phí thời kỳ, phải được phân bổ hết cho từng loại sản phẩm, hàng hoá bán ra trong kỳ. Vì vậy, chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ cần được phân loại và tổng hợp theo đúng nội dung quy định. Cuối kỳ hạch toán, chi phí bán hàng cần được phân bổ, kết chuyển để xác định kết quả kinh doanh. Việc tính toán, phân bổ và kết chuyển chi phí bán hàng được vận dụng tùy theo từng loại hình doanh nghiệp và điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp.

♦ Phương pháp phân bổ chi phí bán hàng :

	CPBH cần phân bổ		CPBH cần phân bổ	Trị giá
CPBH phân bổ	còn đầu kỳ	+	PS trong kỳ	* vốn hàng
cho hàng còn lại	= <hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/>			còn lại
	Trị giá vốn của hàng	+	Trị giá vốn của hàng	cuối kỳ
	xuất bán trong kỳ		còn lại cuối kỳ	

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

$$\begin{array}{ccccccc} \text{CPBH phân bổ} & & \text{CPBH phân bổ} & & \text{CPBH phát sinh} & & \text{CPBH phân bổ} \\ \text{cho hàng đã bán} & = & \text{cho hàng còn} & + & \text{trong kỳ} & - & \text{cho hàng còn} \\ \text{trong kỳ} & & \text{lại đầu kỳ} & & & & \text{lại cuối kỳ} \end{array}$$

B - Chứng từ và tài khoản sử dụng

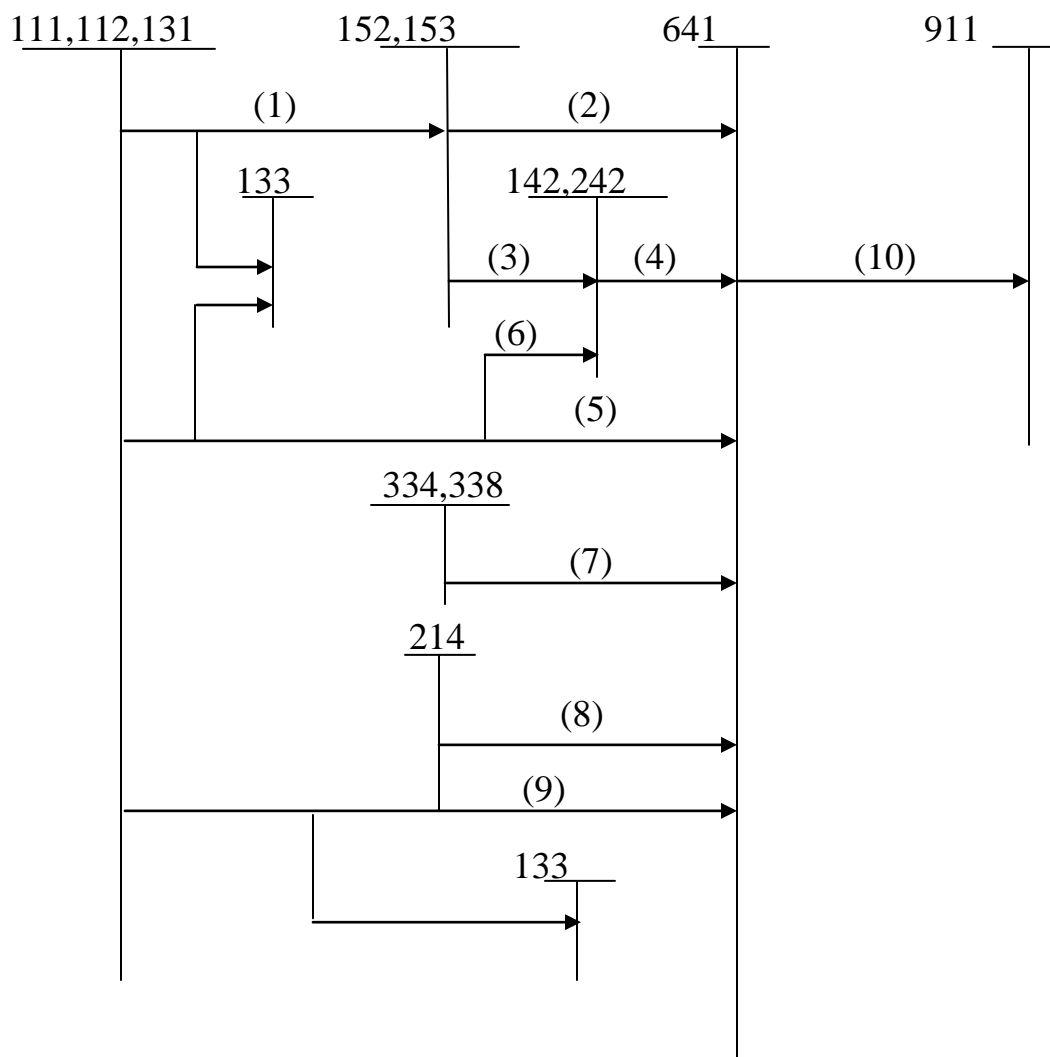
Kê toán sử dụng TK 641 “Chi phí bán hàng”. TK 641 không có số dư cuối kỳ. Tùy theo đặc điểm kinh doanh, yêu cầu quản lý từng ngành, từng doanh nghiệp, TK 641 có thể mở thêm một số nội dung chi phí,

C – Quy trình hạch toán

Sơ đồ 1.9 : Hạch toán chi phí bán hàng(Trang sau)

Trong đó :

- (1) : Mua CCDC, NVL nhập kho
- (2) : Xuất CCDC loại phân bổ 1 lần phục vụ cho bán hàng
- (3) : Xuất CCDC loại phân bổ nhiều lần phục vụ cho bán hàng
- (4) : Phân bổ dần
- (5) : Mua CCDC, NVL (phân bổ 1 lần) xuất thẳng cho bộ phận bán hàng
- (6) : Mua CCDC, NVL (phân bổ nhiều lần) xuất thẳng cho bộ phận bán hàng
- (7) : Tính ra lương, các khoản trích theo lương phải trả nhân viên bán hàng
- (8) : Trích KH TSCĐ của bộ phận bán hàng
- (9) : Chi phí dịch vụ mua ngoài khác liên quan đến bán hàng
- (10) : Kết chuyển chi phí bán hàng



1.2.4.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

A – Xác định chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những chi phí phát sinh có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của doanh nghiệp mà không tách riêng cho bất kỳ hoạt động nào. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm :

- Chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý doanh nghiệp : Chi phí tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp... BHXH, BHYT, KPCĐ của nhân viên quản lý doanh nghiệp.
- Chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động.
- Chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý doanh nghiệp.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài : điện, nước, điện thoại, fax...
- Chi phí bằng tiền khác : tiếp khách, hội nghị khách hàng...

Chi phí quản lý doanh nghiệp là chi phí gián tiếp của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nó ảnh hưởng rất lớn đến kết quả kinh doanh cuối kỳ. Vì vậy, phải xác định chi phí quản lý doanh nghiệp một cách hợp lý.

B - Chứng từ và tài khoản sử dụng

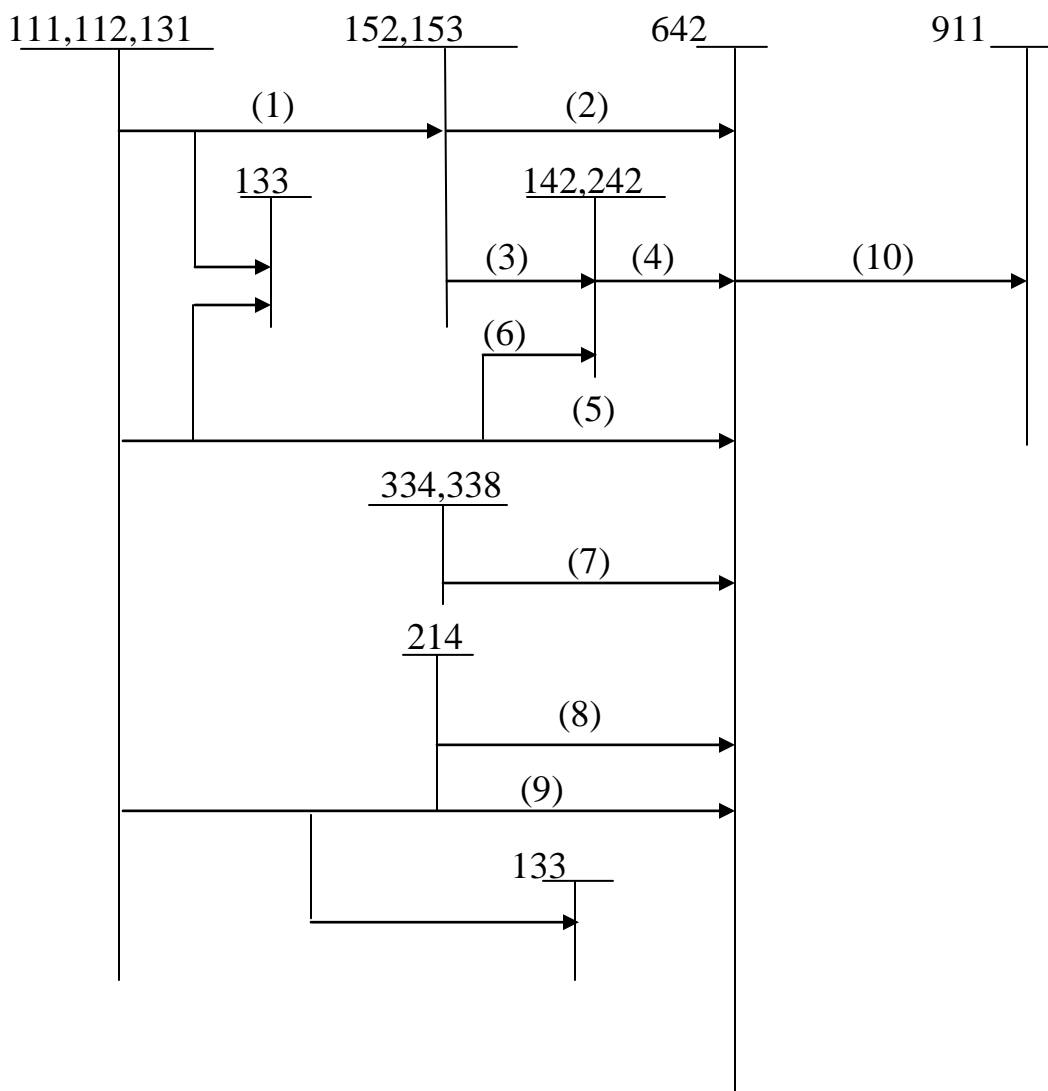
Kế toán sử dụng TK 642 “ Chi phí quản lý doanh nghiệp”. TK 642 không có số dư cuối kỳ và được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí theo quy định. Tùy theo yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp, TK 642 có thể mở thêm 1 số TK cấp 2 để phản ánh các nội dung chi phí thuộc chi phí quản lý doanh nghiệp.

C – Quy trình hạch toán

Sơ đồ 1.10 : Hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp (Trang sau)

Trong đó :

- (1) : Mua CCDC, NVL nhập kho
- (2) : Xuất CCDC loại phân bổ 1 lần phục vụ cho quản lý doanh nghiệp(QLDN)
- (3) : Xuất CCDC loại phân bổ nhiều lần phục vụ cho QLDN
- (4) : Phân bổ dần
- (5) : Mua CCDC, NVL (phân bổ 1 lần) xuất thẳng cho bộ phận QLDN
- (6) : Mua CCDC, NVL (phân bổ nhiều lần) xuất thẳng cho bộ phận QLDN
- (7) : Tính ra lương, các khoản trích theo lương phải trả nhân viên QLDN
- (8) : Trích KH TSCĐ của bộ phận QLDN
- (9) : Chi phí dịch vụ mua ngoài khác liên quan đến QLDN
- (10) : Kết chuyển chi phí QLDN



1.2.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

A – Xác định kết quả kinh doanh

Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được xác định trên cơ sở tổng hợp tất cả các kết quả của mọi hoạt động SXKD trong doanh nghiệp bao gồm hoạt động sản xuất kinh doanh chính, hoạt động tài chính và hoạt động khác. Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được xác định theo từng kỳ kế toán, thường là một tháng, một quý hoặc một năm.

Cách tính một số chỉ tiêu lợi nhuận như sau :

(5) : Kết chuyển chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ

(6) : Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ

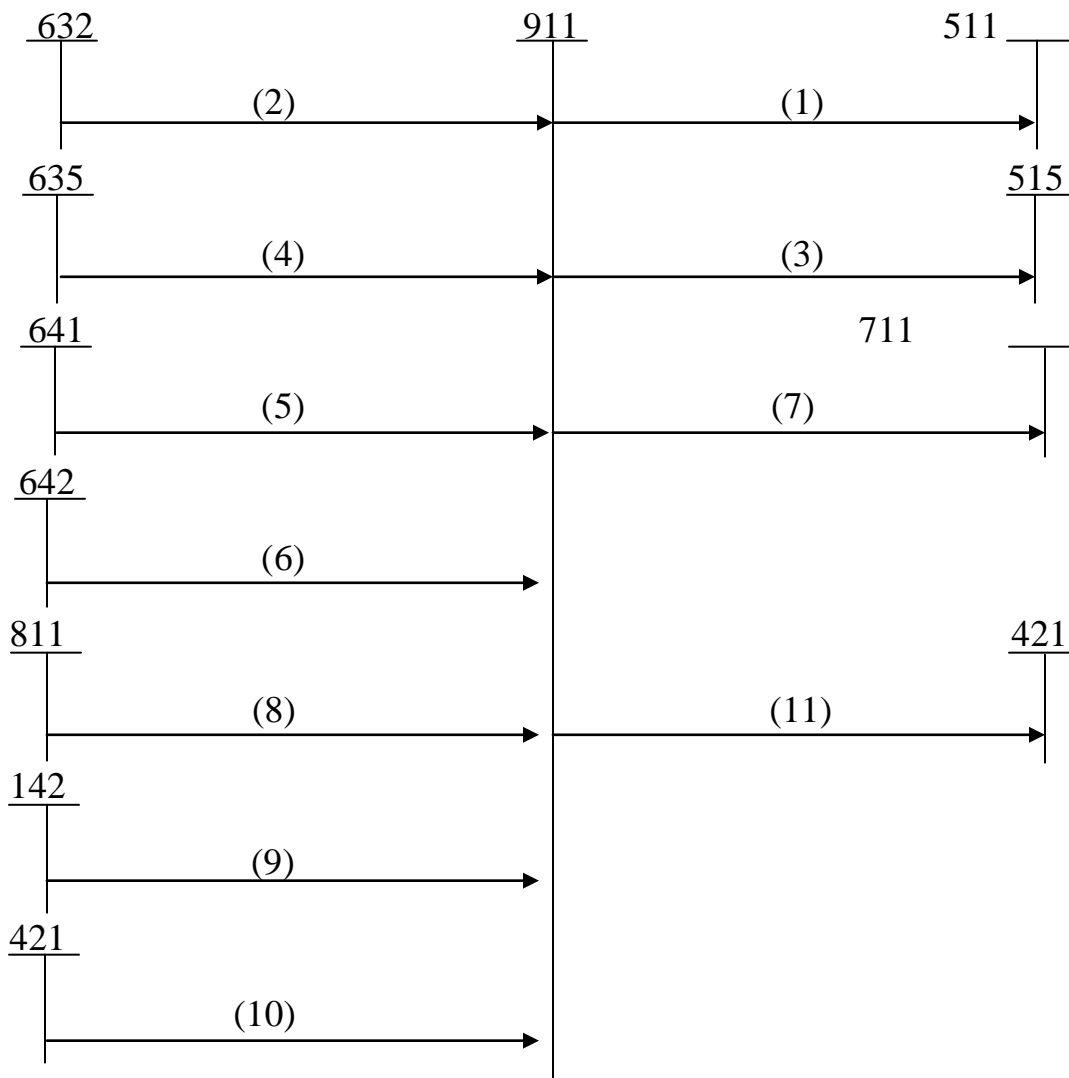
(7) : Kết chuyển thu nhập khác

(8) : Kết chuyển chi phí khác

(9) : Tính và kết chuyển CPBH, CHQLDN còn lại cuối kỳ trước trừ vào kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ này.

(10) : Kết chuyển lãi hoạt động kinh doanh trong kỳ

(11) : Kết chuyển lỗ hoạt động kinh doanh trong kỳ



1.3. CÁC HÌNH THỨC SỔ KẾ TOÁN ÁP DỤNG TRONG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

1.3.1. Hình thức Nhật ký chung

Đặc trưng cơ bản : Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế để ghi vào Sổ Cái theo từng nghiệp vụ kinh tế phát sinh.

Hình thức nhật ký chung gồm các sổ :

- Sổ nhật ký chung, sổ nhật ký đặc biệt (Sổ nhật ký thu tiền, sổ nhật ký chi tiền, sổ nhật ký mua hàng, sổ nhật ký bán hàng)
- Sổ Cái
- Các sổ thẻ kế toán chi tiết

1.3.2. Hình thức Nhật ký - Sổ cái

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

Hình thức Nhật ký - Sổ cái gồm các sổ :

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

1.3.3. Hình thức Nhật ký – Chứng từ

Đặc trưng cơ bản : Tập hợp và hệ thống hoá các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo bên Có của các tài khoản kết hợp với việc phân tích các nghiệp vụ kinh tế đó theo các tài khoản đối ứng Nợ. Kết hợp chặt chẽ việc ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo trình tự thời gian với việc hệ thống hoá các nghiệp vụ theo nội dung kinh tế. Kết hợp rộng rãi việc hạch toán tổng hợp với việc hạch toán chi tiết trên cùng một sổ kế toán và trong cùng một quá trình ghi chép. Sử dụng các mẫu

sổ ghi sẵn các quan hệ đối ứng tài khoản, chỉ tiêu quản lý kinh tế, tài chính và lập báo cáo tài chính.

Hình thức Nhật ký - Chứng từ gồm các sổ :

- Nhật ký - Chứng từ
- Bảng kê
- Sổ cái
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết

1.3.4. Hình thức Chứng từ ghi sổ

Đặc trưng cơ bản : Căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “ Chứng từ ghi sổ”. Việc ghi sổ kế toán tổng hợp

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

Chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở chứng từ kế toán hoặc bản tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế. Chứng từ ghi sổ được đánh số hiệu liên tục trong từng tháng hoặc cả năm và có chứng từ kế toán đính kèm, phải được kế toán trưởng đính kèm trước khi ghi sổ kế toán.

Hình thức Chứng từ ghi sổ gồm các sổ :

- Chứng từ ghi sổ
- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ Cái
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết

1.3.5. Hình thức kế toán máy

Đặc trưng cơ bản : Hình thức kế toán máy là công việc thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Kế toán máy sử dụng một trong bốn hình thức kế toán nêu trên để xây dựng lên một phần mềm kế toán. Khi đó

người sử dụng chỉ việc nhập chứng từ gốc, máy vi tính sẽ xử lý và in ra các sổ kế toán và các báo cáo kế toán, báo cáo quản trị theo một chương trình đã được xây dựng sẵn. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quá trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

Phần mềm kế toán được thiết kế theo hình thức kế toán nào sẽ có loại sổ của hình thức kế toán đó nhưng không hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán bằng tay. Doanh nghiệp phải căn cứ vào quy định, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh,... lựa chọn một hình thức kế toán phù hợp và tuân thủ theo đúng quy định của hình thức đó.

Chương 2

THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI ĐIỆN LỰC CÁT HẢI - HẢI PHÒNG

2.1. GIỚI THIỆU TỔNG QUÁT VỀ ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

2.1.1. Khái quát lịch sử hình thành và phát triển của Điện lực Cát Hải

Ngày nay, trong thế giới của khoa học kỹ thuật và văn minh nhân loại, năng lượng điện là yếu tố vô cùng cần thiết và không thể thiếu. Sản phẩm điện năng mang tính chất xã hội hoá cao, đóng vai trò vô cùng quan trọng trong sản xuất và đời sống đặc biệt là đối với sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá của đất nước. Không ai có thể hình dung ra một thế giới không có điện. Điện có mặt ở hầu hết khắp mọi nơi, tạo điều kiện cho hệ thống truyền thông phát triển, là cơ hội để đồng bào miền núi tiến kịp đồng bào miền xuôi về trí thức, là nguồn sáng cho trẻ thơ học hành, là niềm hạnh phúc cho nhân loại.

Để đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của nền kinh tế, thực hiện chủ trương “Điện đi trước một bước” của Đảng và Nhà nước ta, tạo đà phát triển cho kinh tế Thành phố và Huyện đảo Cát Hải nhằm mục tiêu thúc đẩy kinh tế Huyện đảo phát triển, đồng thời đảm bảo cho an ninh biên giới và hải đảo, công ty điện lực Hải Phòng đã báo cáo Tập đoàn Điện lực Việt Nam (viết tắt là EVN) thành lập Điện lực Cát Hải trực thuộc Công ty Điện lực Hải Phòng trên cơ sở nâng cấp Chi nhánh điện Cát Hải (theo quyết định số 2059/QĐ-ĐLHP-TCLĐ ngày 01/04/2009 của Công ty TNHH MTV Điện lực Hải Phòng).

Tên đầy đủ : Chi nhánh công ty TNHH MTV Điện lực Hải Phòng - Điện lực Cát Hải. (Khi thực hiện chuyển khoản, mua hàng hoá bắt buộc phải ghi theo tên đầy đủ).

Địa chỉ : Tổ 19 – Khu 4- thị trấn Cát Bà- TP Hải Phòng

Mã số thuế : 0200340211-032

Tài khoản giao dịch số : 2108201000734

Mở tại : Ngân hàng No&PTNT chi nhánh Cát Bà.

Điện thoại : 0312.216480

Fax : 0313.888494.

Điện lực Cát Hải chính thức đi vào hoạt động kể từ ngày 01/5/2009. Điện lực có nhiệm vụ quản lý, kinh doanh bán điện, phục vụ ANQP, SXKD và đời sống sinh hoạt của nhân dân huyện đảo Cát Hải; Thực hiện kinh doanh dịch vụ viễn thông Điện lực; Quản lý kinh doanh dịch vụ khách sạn và một số nhiệm vụ khác do Công ty Điện lực Hải Phòng giao.

Điện lực Cát Hải hoạt động theo sự phân cấp của Công ty Điện lực Hải Phòng về lĩnh vực kinh doanh cũng như phạm vi hoạt động, quyền hạn và trách nhiệm.

2.1.2. Chức năng, ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy phép ĐKKD số 0214002395, Điện lực TNHH MTV Điện lực Hải Phòng-Điện lực Cát Hải được tiến hành các hoạt động sau:

- Sản xuất điện
- Truyền tải và phân phối điện
- Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác; Xây dựng, cải tạo, quản lý, vận hành lưới điện có điện áp đến 110KV và các công trình viễn thông.
- Lắp đặt hệ thống điện
- Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác: Đầu tư xây dựng các công trình lưới điện có điện áp đến 110KV, công trình viễn thông và công nghệ thông tin, công trình công nghiệp và dân dụng, bao gồm: lập dự án đầu tư, quản lý dự án đầu tư, thẩm định dự án.
- Đại lý.
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử viễn thông.
- Bán buôn chuyên doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu: Bán buôn điện
- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Bán lẻ hình thức khác chưa được phân vào đâu: Bán lẻ điện.
- Hoạt động viễn thông có dây.

- Hoạt động viễn thông không dây.
- Tư vấn máy vi tính và quản trị hệ thống máy vi tính.
- Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính.
- Quảng cáo.
- Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện.
- Bán lẻ đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện trong các cửa hàng chuyên doanh.
- Khách sạn.

2.1.3. Thuận lợi, khó khăn và thành tích Điện lực đã đạt được

Tuy gặp nhiều khó khăn trong quá trình thực hiện nhiệm vụ, nhưng với tinh thần đoàn kết, sáng tạo của tập thể CNVC toàn Điện lực, sự quan tâm và chỉ đạo sát sao của Lãnh đạo công ty cũng như Lãnh đạo điện lực, năm 2009 Điện lực đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, đảm bảo cung cấp điện an toàn, ổn định cho ANQP, SXKD và đời sống sinh hoạt của nhân dân. Điện lực là 1 trong 8 tập thể trong công ty ĐLHP vinh dự được UBND Thành phố Hải Phòng tặng bằng khen về thành tích SXKD năm 2009.

Bảng 2.1 : Một số chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động SXKD năm 2009

(đơn vị tính: đồng)

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2009	
		Quý 3	Quý 4
1	Tổng doanh thu	11.264.814.357	5.516.433.832
2	Tổng chi phí	8.896.876.085	6.995.370.412
3	Tổng lợi nhuận.	2.367.938.265	(1.478.936.580)

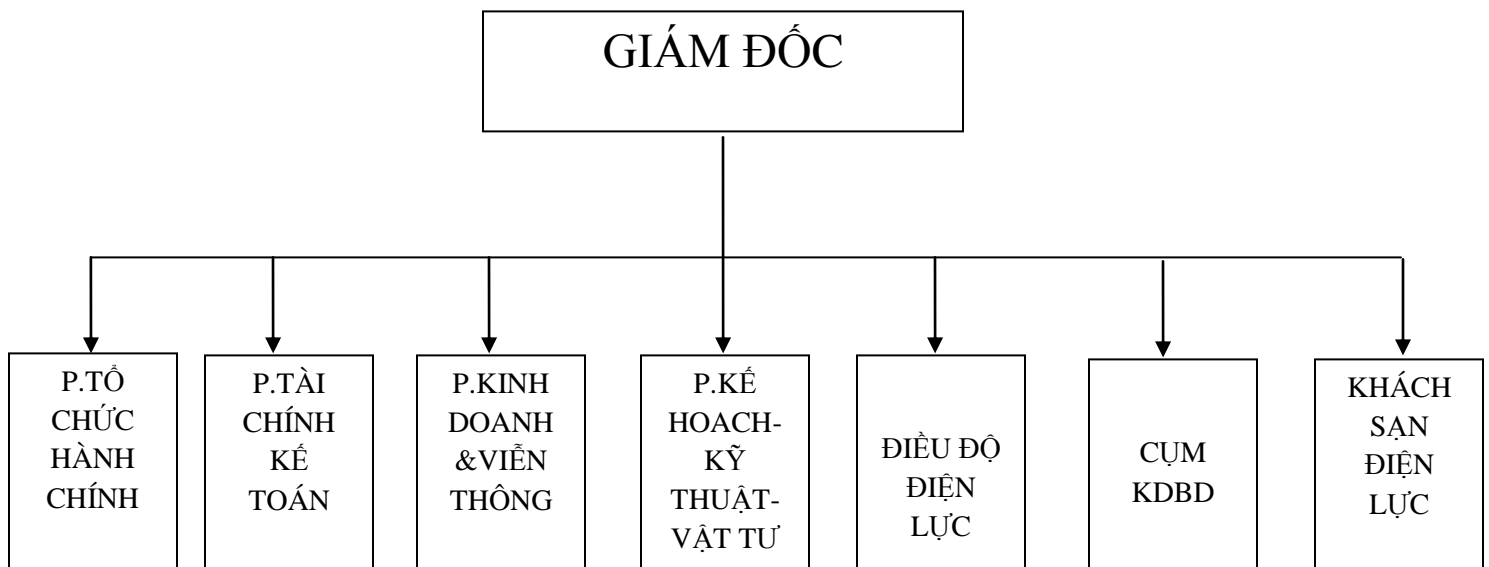
Nhìn vào kết quả hoạt động của Điện lực trong quý 3 và quý 4 ta thấy : Trong quý 3, lợi nhuận của Điện lực tương đối cao, điều đó chứng tỏ sự cố gắng của Điện lực Cát Hải trong thời gian đầu tách ra thành lập chi nhánh. Tuy nhiên, đến quý 4, tổng doanh thu của quý 4 giảm một nửa so với quý 3, từ 11.264.814.357 đồng

xuống 5.516.433.832 nguyên nhân là do trong những năm đầu chiến lược kinh doanh của Điện lực ngoài mục tiêu về lợi nhuận thì chiến lược về tìm kiếm khách hàng, tạo dựng uy tín cũng không kém phần quan trọng. Đó cũng là cơ sở và động lực để Điện lực Cát Hải có cơ sở để tạo bước phát triển mạnh mẽ, tạo điều kiện cho Điện lực có vị trí vững chắc và ngày càng phát triển.

2.1.4. Đặc điểm cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý

Điện lực Cát Hải tổ chức bộ máy quản lý điều hành theo mô hình trực tuyến chức năng: Giám đốc trực tiếp chỉ đạo mọi hoạt động của Điện lực thông qua các phòng nghiệp vụ. Mô hình bộ máy tổ chức quản lý của Điện lực như sau:

Sơ đồ 2.1. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý điều hành của Điện lực Cát Hải



♦ **Giám đốc Điện lực:** Quản lý mọi hoạt động kinh doanh của Điện lực và chịu trách nhiệm toàn diện về hiệu quả hoạt động của Điện lực.

♦ **Phòng tổ chức hành chính:** Có chức năng tham mưu cho Giám đốc Điện lực về công tác tổ chức và nhân sự, tiền lương, các chế độ khác cho người lao động...Thực hiện công tác quản lý hành chính của Điện lực.

♦ **Phòng tài chính kế toán:** Có chức năng xây dựng và thực hiện kế hoạch tài chính của Điện lực, tham mưu cho Giám đốc điện lực về công tác tài chính, thực

hiện hạch toán kế toán theo quy định của Nhà nước, các quy định của ngành và Công ty Điện lực Hải Phòng.

♦ **Phòng kinh doanh & viễn thông:** Có chức năng xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh điện năng, kinh doanh viễn thông, chỉ đạo về nghiệp vụ kinh doanh các Cụm Kinh doanh bán điện (Cụm KDBĐ).

♦ **Phòng kế hoạch-kỹ thuật-vật tư:** Có chức năng xây dựng kế hoạch SXKD, tham mưu cho giám đốc điện lực về việc thực hiện kế hoạch đã đề ra. Chịu trách nhiệm trước Điện lực về toàn bộ công tác quản lý kỹ thuật nhằm đảm bảo cho lưới điện vận hành an toàn; Quản lý công tác vật tư thiết bị.

♦ **Điều độ điện lực:** Có nhiệm vụ đảm bảo cho hệ thống lưới điện vận hành an toàn trên cơ sở phân cấp của Công ty Điện lực Hải Phòng về điều độ hệ thống.

♦ **Cụm KDBĐ:** Là đơn vị trực tiếp thực hiện công tác kinh doanh điện năng, quản lý phụ tải khách hàng thực hiện các nhiệm vụ đột xuất do Giám đốc Điện lực giao.

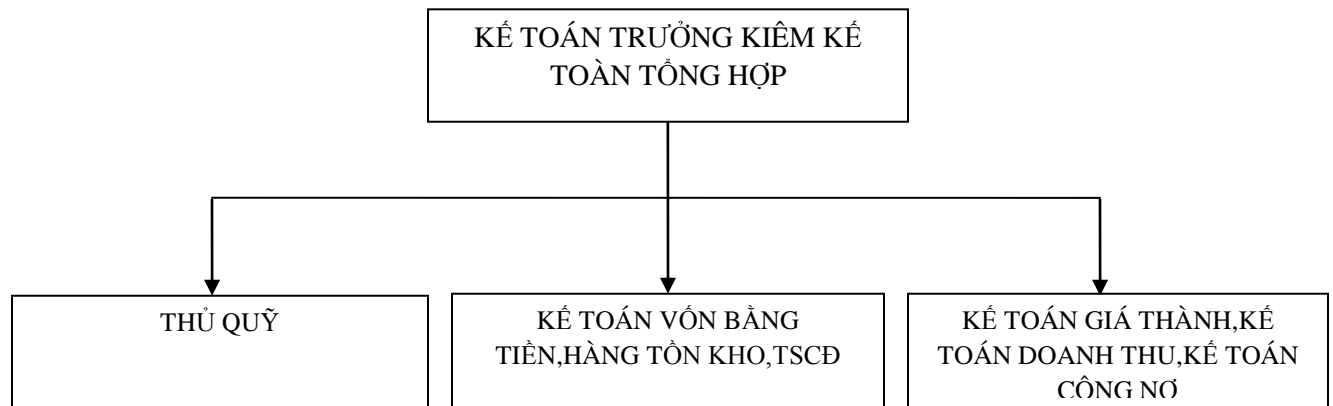
♦ **Khách sạn điện lực:** Có nhiệm vụ tổ chức công tác kinh doanh dịch vụ khách sạn.

2.1.5. Đặc điểm tổ chức kế toán tại Điện lực Cát Hải

2.1.5.1. Tổ chức bộ máy kế toán của Điện lực Cát Hải

Để tổ chức bộ máy kế toán hợp lý, gọn nhẹ, có hiệu quả đảm bảo cung cấp thông tin kịp thời, chính xác Điện lực Cát Hải đã lựa chọn hình thức tổ chức bộ máy kế toán tập trung. Hình thức này tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm tra, chỉ đạo nghiệp vụ và đảm bảo sự lãnh đạo tập trung thống nhất của kế toán trưởng cũng như sự chỉ đạo kịp thời của ban lãnh đạo Điện lực đối với hoạt động kinh doanh nói chung và công tác kế toán nói riêng.

Sơ đồ 2.2 : Mô hình tổ chức bộ máy kế toán của Điện lực Cát Hải



Theo mô hình trên chức năng nhiệm vụ của từng người như sau:

- ♦ **Kế toán trưởng kiêm kế toán tổng hợp:** chỉ đạo tổ chức các thành phần kế toán, kiểm tra giám đốc toàn bộ hoạt động kinh tế tài chính của Điện lực, tham vấn cho Giám đốc để có thể đưa ra các quyết định hợp lý. Cuối kỳ kế toán, Kế toán trưởng tập hợp số liệu từ các bộ phận phòng ban, lập báo cáo tài chính, xác định kết quả và đánh giá hoạt động kinh doanh của Điện lực.
- ♦ **Thủ quỹ:** Có nhiệm vụ quản lý và nhập, xuất tiền mặt phục vụ cho hoạt động kinh doanh hàng ngày của Điện lực. Hàng ngày thủ quỹ phải kiểm kê số tiền tồn quỹ tiền mặt thực tế, đối chiếu số liệu sổ quỹ tiền mặt và sổ kế toán tiền mặt.
- ♦ **Kế toán vốn bằng tiền, hàng tồn kho, TSCĐ:** có nhiệm vụ theo dõi các khoản thu, chi bằng tiền mặt của doanh nghiệp, khoá sổ kế toán tiền mặt mỗi ngày để có số liệu đối chiếu với thủ quỹ. Theo dõi việc nhập-xuất hàng hoá, vật tư-thiết bị qua kho. Theo dõi việc mua sắm, thanh lý TSCĐ.
- ♦ **Kế toán giá thành, kế toán doanh thu:** có nhiệm vụ tính toán và ghi chép đầy đủ, chính xác, kịp thời khối lượng sản phẩm, dịch vụ tiêu thụ. Vận dụng hệ thống chứng từ, TK, sổ sách và báo cáo kế toán phù hợp để thu nhận, xử lý, hệ thống hoá và cung cấp thông tin về tình hình hiện có và sự biến động của thành phẩm, tình hình bán hàng và XĐKQKD của đơn vị.

2.1.5.2. Tổ chức công tác kế toán và hình thức ghi sổ kế toán

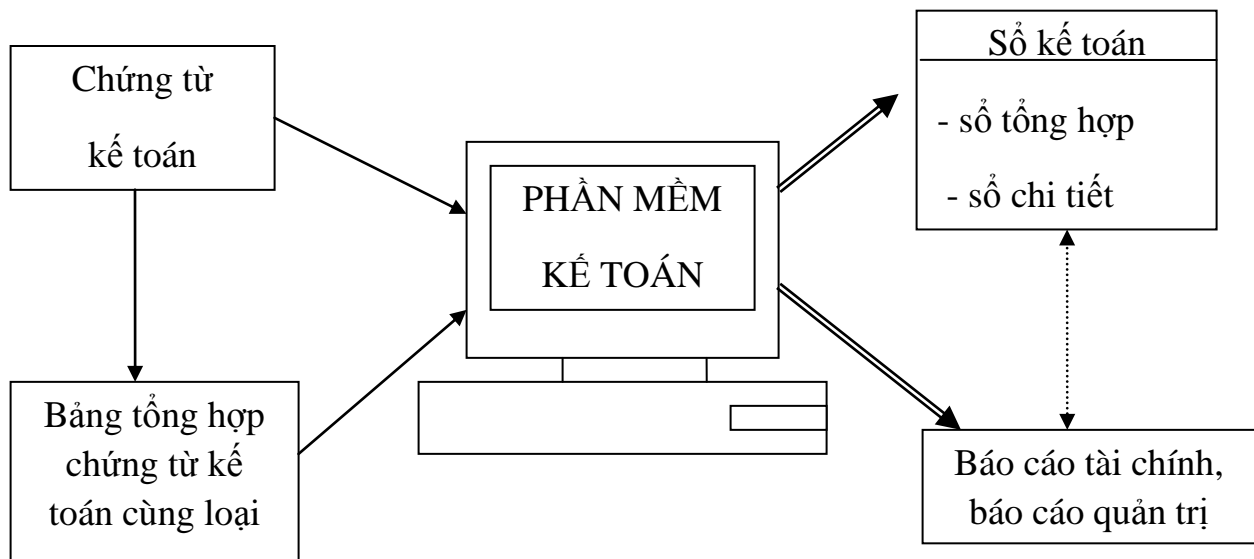
Bộ máy kế toán tại Điện lực được tổ chức theo mô hình tập trung, mọi nghiệp

vụ kinh tế phát sinh đều được gửi về phòng Tài chính-Kế toán để kiểm tra, xử lý và ghi sổ kế toán. Điện lực hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, phương pháp tính giá hàng tồn kho theo phương pháp bình quân gia quyền cả kỳ dự trữ và tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ. Hệ thống chứng từ và tài khoản kế toán của Điện lực áp dụng theo chế độ kế toán ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

Công tác kế toán tại Điện lực được thực hiện hoàn toàn trên máy vi tính, kế toán chỉ việc nhập số liệu từ các chứng từ ban đầu máy sẽ tự động lên sổ theo chu trình đã mặc định. Chương trình phần mềm kế toán Điện lực sử dụng là hệ chương trình hạch toán kế toán FMIS bao gồm 03 phân hệ:

- ♦ Phân hệ Kế toán
- ♦ Phân hệ Vật tư
- ♦ Phân hệ Tài sản

Sơ đồ 2.3. Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy

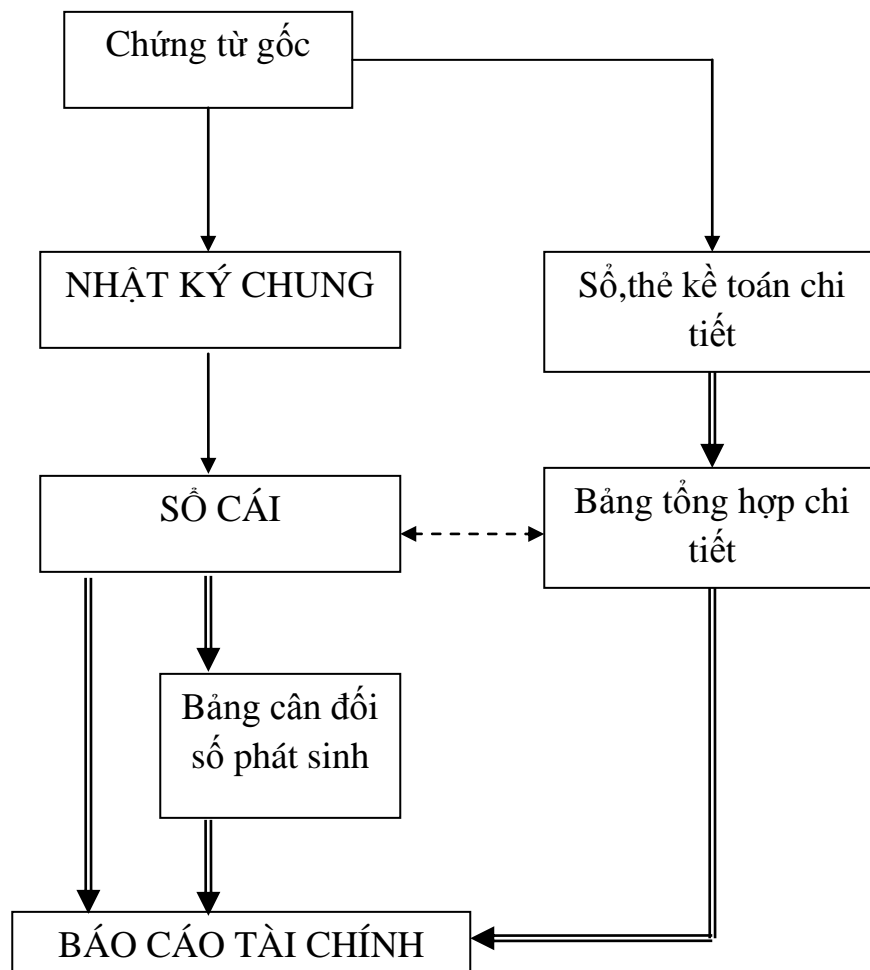


Để đáp ứng được yêu cầu quản lý, tạo điều kiện cho công tác hạch toán được thuận lợi Điện lực đã áp dụng hình thức kế toán “Nhật ký chung”. Theo hình thức này, mọi NVKTPS được tập hợp từ chứng từ gốc, sau đó kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung theo trình tự thời gian. Từ sổ Nhật ký chung, kế toán ghi vào Sổ Cái tài khoản có liên quan và Sổ Chi Tiết từng đối tượng. Cuối tháng căn cứ số liệu sổ chi

tiết, kế toán tiến hành lập Bảng tổng hợp chi tiết. Sau khi khoá sổ, đối chiếu số liệu giữa các sổ sách, kế toán căn cứ vào số liệu trên các sổ để lập Báo cáo tài chính của kỳ kế toán.

Sổ kế toán sử dụng: Sổ Nhật ký chung, Sổ Cái tài khoản, Sổ chi tiết tài khoản, Sổ tổng hợp tài khoản, Sổ chi tiết đối tượng tài khoản, Bảng tổng hợp chi tiết, Các sổ đặc thù ngành...

Sơ đồ 2.4 : Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung



Ghi chú :
—————> : Ghi hàng ngày
=====> : Ghi định kỳ (cuối tháng,năm,quý)
- - - - -> : Đối chiếu,kiểm tra

2.2. THỰC TẾ CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

2.2.1. Kế toán doanh thu

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

A – Xác định doanh thu

Nhiệm vụ SXKD chính của Điện lực Cát Hải là truyền tải và phân phối điện năng phục vụ ANQP, SXKD và đời sống dân sinh trên địa bàn huyện đảo Cát Hải. Doanh thu chủ yếu của Điện lực là từ hoạt động bán điện.

Song song với việc kinh doanh bán điện đơn vị còn tham gia kinh doanh viễn thông điện lực, thông qua hợp đồng đại lý với Công ty thông tin Viễn thông Điện lực (Viết tắt là EVNTelecom) dưới hình thức đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng theo tỷ lệ nhất định.

Ngoài ra Điện lực còn thực hiện các công việc dịch vụ về điện như : Lắp đặt công tơ điện, đường dây điện, trạm điện...do khách hàng đầu tư.

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ được tạo lập bởi 3 nguồn chính :

- ♦ Doanh thu bán điện (TK5111): Là phần doanh thu nhận được từ hoạt động bán điện.
- ♦ Doanh thu về viễn thông (TK5112) : Là phần doanh thu hoa hồng dịch vụ viễn thông Điện lực.
- ♦ Doanh thu sản phẩm khác (TK 5113) : Là phần doanh thu từ hoạt động dịch vụ về điện như : lắp đặt công tơ điện, đường dây điện, trạm điện...do khách hàng đầu tư.

Trong khuôn khổ bài khoá luận này em chỉ đi sâu và phân tích về Doanh thu bán điện - **TK 5111** (Chi tiết 5111- Điện kinh doanh) – là nguồn doanh thu chính của Điện lực.

B - Chứng từ và tài khoản sử dụng

* **Chứng từ** : Do số lượng khách hàng mua điện quá lớn (tại Điện lực Cát Hải khoảng trên 8000 khách hàng), nên tại các đơn vị trong ngành điện cũng như tại

Điện lực Cát Hải đồng thời tồn tại 2 loại hoá đơn GTGT, gồm :

- Hoá đơn tiền điện GTGT : Là hoá đơn đặc thù của ngành, được Cục thuế Hải Phòng cho phép in theo mẫu thống nhất. Hoá đơn được phát hành theo tháng, dùng để thu tiền điện của khách hàng. Mỗi một khách hàng sử dụng điện (tương ứng với một công tơ điện) sẽ phát hành 01 hoá đơn/tháng. Thông tin trên hoá đơn thể hiện đầy đủ theo quy định, phần nội dung phản ánh các số liệu về sản lượng điện tiêu thụ , giá điện hiện hành, tiền điện khách hàng phải trả... Hoá đơn tiền điện GTGT bao gồm 2 liên :

Liên 1 : Thông báo tiền điện cho khách hàng

Liên 2 : Giao cho khách hàng

Tại đơn vị bán điện phân lưu công suất chính là các bảng kê chi tiết hoá đơn tiền điện GTGT đã phát hành trong tháng.

- Hoá đơn GTGT : Là hoá đơn được mua từ Cục thuế Hải Phòng, là hoá đơn do Tổng Cục thuế phát hành. Loại hoá đơn này dùng để ghi nhận doanh thu điện hàng tháng, kế toán phát hành hoá đơn GTGT phản ánh **tổng** doanh thu tiền điện phát sinh trong tháng, số thuế GTGT đầu ra cũng như tổng số tiền điện phải thu của khách hàng. Hoá đơn GTGT bao gồm 3 liên :

Liên 1 : Lưu đơn vị phát hành (màu tím)

Liên 2 : Giao khách hàng (màu đỏ)

Liên 3 : Lưu hành nội bộ (màu xanh)

* TK sử dụng

- TK 5111 : Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ - Doanh thu bán điện và TK liên quan như TK131.

* Phương pháp hạch toán doanh thu

+ Căn cứ hoá đơn GTGT phát hành, kế toán ghi

Nợ TK 131 : Tổng số tiền điện phát sinh trong tháng.

Có TK 5111 : Tổng doanh thu tiền điện trong tháng.

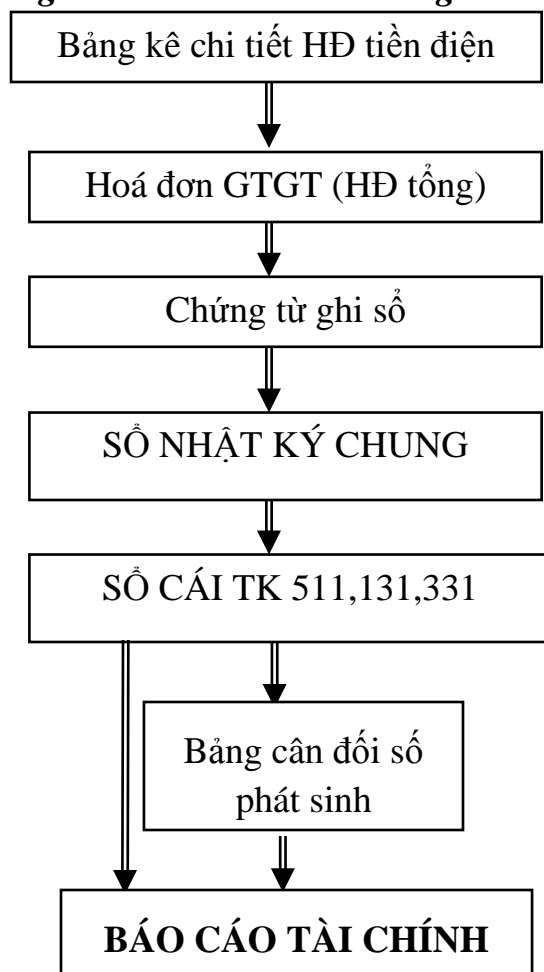
Có TK 3331 : Thuế GTGT phải nộp (10%/doanh thu).

+ Khi khách hàng trả tiền điện riêng lẻ hoặc thu ngân nộp tiền điện thu được của nhiều khách hàng, kế toán lập phiếu thu ghi nhận :

Nợ TK 111,112 : Số tiền điện khách hàng trả

Có TK 131 : Phải thu tiền điện của khách hàng.

Sơ đồ 2.5: Quy trình ghi sổ doanh thu bán hàng



Ghi chú: \Longrightarrow : Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ

C – Quy trình hạch toán trên phần mềm FMIS

Ví dụ 1 : Ngày 31/12/ 2009, tổng hợp hoá đơn GTGT số 0041588 tiền điện phát sinh tháng 12/2009.

Mẫu số 2.1 : Hoá đơn GTGT

HOÁ ĐƠN

Mẫu số : 01 GTKT-3LL

GIÁ TRỊ GIA TĂNG

QU/2009B

Liên 2 : Giao khách hàng

0041588

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Đơn vị bán hàng : CN CTY TNHH MTV ĐL HẢI PHÒNG – ĐL CÁT HẢI

Địa chỉ : Tổ 19 Khu 4 Thị trấn Cát Bà-Cát Hải- Hải Phòng

Số tài khoản : 2108201000734

Điện thoại : 0312.216480..

Họ tên người mua hàng :

Tên đơn vị :

Địa chỉ :

Số tài khoản :

Hình thức thanh toán :MS :

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ bán ra	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1x2
	Tiền điện tháng 12/2009				1.460.948.755
					/
Cộng tiền hàng :					1.460.948.755
Thuế suất GTGT : 10 %		Tiền thuế GTGT :			146.095.982
Tổng cộng tiền thanh toán					1.607.044.737
Số tiền viết bằng chữ : Một tỷ sau trăm linh bảy triệu không trăm bốn mươi ba nghìn sau trăm ba mươi đồng.					

Người mua hàng

Người bán hàng

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Số liệu trên hoá đơn GTGT sẽ được ghi vào sổ nhật ký chung; sổ chi tiết TK 131, TK 511 và TK 333.

Tại Điện lực Cát Hải, ngoài các TK có liên quan đến phiếu thu, chi tiền mặt; phiếu thu, chi tiền gửi và phiếu nhập, xuất vật tư ... còn sử dụng “chứng từ ghi sổ” hay còn gọi là “chứng từ khác” để phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh mà các chứng từ vừa nêu trên không thể phản ánh được.

Ví dụ : Hạch toán phân bổ tiền lương vào giá thành; hạch toán phân bổ công cụ dụng cụ; hạch toán tổng doanh thu phát sinh tiền điện trong tháng (như minh hoạ tại mẫu số 2.2).

Mẫu số 2.2

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

SỐ : 173

ĐỊA CHỈ : TT CÁT BÀ - HẢI PHÒNG

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền
	Nợ	Có	
Phát sinh tiền điện tháng 12/2009	1311	5111	1.460.948.755
Thuế GTGT (tiền điện tháng 12/2009)	1311	3331	146.095.982
.....
Tổng cộng			1.610.425.079

Kèm theo.....chứng từ gốc

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

NGƯỜI LẬP BIỂU

TRƯỞNG PHÒNG TCKT

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Khi nhập dữ liệu như chứng từ trên, số liệu sẽ được ghi vào sổ Nhật ký chung; sổ chi tiết TK 131, 511, 333.

Sau khi tổng hợp xong hoá đơn GTGT, lập chứng từ ghi sổ phản ánh doanh thu vào phần mềm kế toán:



Kế toán chọn “Nhập dữ liệu” / “Nhập chứng từ khác”, hiện ra màn hình nhập liệu như sau :

Nhập chứng từ ghi sổ - Số chứng từ nhập lần trước: 61

Số chứng từ: 173 QĐược HT Đơn vị: Điện lực Cát Hải
 Ngày lập: 30/12/09 Ngày hiệu lực: / / Người lập: Chuongw
 Họ tên: Lê Mạnh Hùng Bộ phận: Phòng TCKT

STT	Diễn giải	Tài khoản nợ	Tài khoản có	Số tiền	VAT	Nguyên tệ	N.T
1	Doanh thu tiền điện T12/2009	1311111	51111	1 460 948 755			
2	Thuế GTGT phải nộp	1311111	333111	146 095 982	1		
3							
4							
5							

Tổng số tiền: 1 607 044 737 đồng
 Bảng chữ: Một tỷ sáu trăm linh bảy triệu không trăm bốn mươi bốn nghìn bảy trăm ba mươi bảy đồng
 Diễn giải: Doanh thu tiền điện T12/2009
 Kèm theo: chứng từ gốc

Tài khoản nợ	1311111-Phải thu của khách hàng-Điện-Điện-Điện kinh do	Tài khoản có	333111-Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước-Thuế giá
Đối tượng c1	KH131.11-Tiền điện	Đối tượng c1	
Đối tượng c2		Đối tượng c2	
Đối tượng c3		Đối tượng c3	
Nguồn vốn		Nguồn vốn	
Đơn vị		Đơn vị	

(Liên kết xem chứng từ ngoài bảng tự sinh)

Sau khi nhập dữ liệu, phần mềm sẽ xử lý thông tin và tự động cập nhật vào các sổ NKC, Sổ Cái TK 511, Bảng kê hàng hoá, dịch vụ bán ra, Sổ Cái TK 131.333.

Bảng 2.2

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

(Trích) SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	TK NỢ	TK CÓ	Số tiền
Số	Ngày				
F07112	01/12/2009	Máy in Laser5200-GTCL	2114	4111	19.075.000
.....	
393	08/12/2009	T/toán CF v/c hàng hoá bằng xe Hoàng Long tháng 8, 9, 10, 11/2009	1111		160.000
173	31/12/2009	Phát sinh tiền điện tháng 12/2009	1311	5111	1.460.948.755
173	31/12/2009	Thuế GTGT (tiền điện tháng 12/2009)	1311	3331	146.095.982
.....	
595	31/12/2009	Lãi tiền gửi Ngân hàng Cát Bà tháng 12/2009	1121		2.340.400
.....	
186	31/12/2009	Kết chuyển công trình MDDĐ hoàn thành tháng 12/2009	6323	1543	45.252.547
186	31/12/2009	Kết chuyển chi phí giám sát công trình KH hoàn thành tháng 12/2009	6323	1543	7.441.895
.....	
MKC 122	31/12/2009	Kết chuyển chi phí SXKD dở dang	9111	154	1.869.155.573
MKC 123	31/12/2009	Kết chuyển chi phí bán hàng	9111	641	369.473.165
MKC 124	31/12/2009	Kết chuyển chi phí QLDN	9111	642	289.684.305

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

MKC 125	31/12/2009	Kết chuyển doanh thu	511	9111	1.395.486.771
MKC 126	31/12/2009	Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính	515	9111	2.411.100
MKC 127	31/12/2009	Kết chuyển giá vốn hàng bán	9113	632	157.496.731
MKC 128	31/12/2009	Kết chuyển lỗ	4212	9111	1.287.911.903
		Tổng phát sinh			16.841.807.163

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

Bảng 2.3

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

SỔ CÁI TK 511

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền Nợ	Số tiền Có
Số	Ngày				
		Số dư đầu kỳ			
		Số phát sinh trong kỳ			
173	31/12/2009	Doanh thu tiền điện phát sinh tháng 12/2009	1311		1.460.948.755
.....	
MKC 125	31/12/2009	Kết chuyển từ TK 5111->9111	9111	1.460.948.755	
.....	
		Cộng số phát sinh		1.395.486.771	1.395.486.771
		Số dư cuối kỳ			

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

Bảng 2.4

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

BẢNG KÊ HOÁ ĐƠN, CHỨNG TỪ HÀNG HOÁ, DỊCH VỤ BÁN RA

Tháng 12 năm 2009

Hoá đơn, chứng từ bán				Tên người mua	Mã số thuế người mua	Mặt hàng	Doanh số bán hàng chưa có thuế	Thuế suất	Thuế GTGT
Chứng từ	Ký hiệu hoá đơn	Số hoá đơn	Ngày phát hành						
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
PK179	QU/2009B	0041551	22/12/2009	KH v ăng lai		Chi phí ăn, nghỉ của các đoàn	- 87.214.285	5%	- 4.306.715
PK179	DH/2009B	0007500	22/12/2009	Ks ĐL Đồ Sơn	0200340 211024	Chi phí ăn, nghỉ của các đoàn	87.214.285	5%	4.306.715
PK179	QU/2009B	0041552	23/12/2009	CN Cty TNHH MTV ĐLHP-TT VT	0200340 211023	Hoa hồng CDMA tháng 11/2009	40.079.099	10%	4.007.911
.....	
PK173	QU/2009B	0041554	31/12/2009	KH mua điện huyện Cát Hải		Tiền điện phát sinh tháng 12/2009	1.460.948.755	10%	146.095.982
PK179	QU/2009B	0041555	31/12/2009	KH lắp công tơ huyện Cát Hải		Doanh thu MDĐĐ tháng 12/2009	61.284.546	10%	6.128454
Tổng cộng							1.486.131.865		148.614.277

NGƯỜI NỘP THUẾ hoặc

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA NGƯỜI NỘP THUẾ

Ký tên , đóng dấu (ghi rõ họ tên. chức vụ)

* Bảng kê hoá đơn, chứng từ hàng hoá dịch vụ bán ra

+ Về biểu mẫu : Lập theo biểu mẫu hướng dẫn tại Thông tư 60/2007/TT-BTC ngày 14/6/2007 của Bộ Tài chính

+ Về căn cứ lập : Trên cơ sở hoá đơn do Điện lực Cát Hải phát hành, kế toán lập chứng từ hạch toán doanh thu đồng thời phản ánh thuế GTGT đầu ra phải nộp tương ứng. Bảng kê được lập theo tháng, là 1 trong những căn cứ để nộp thuế GTGT hàng tháng của đơn vị.

2.2.1.2. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

A – Xác định doanh thu hoạt động tài chính

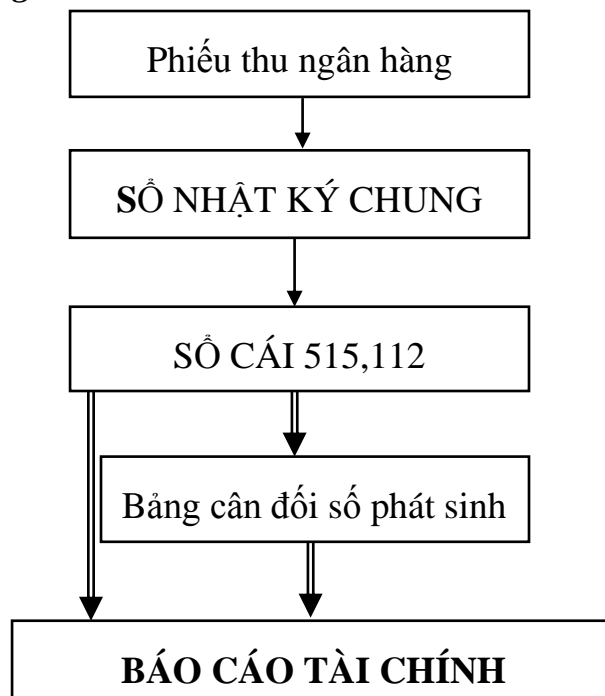
Doanh thu hoạt động tài chính của Điện lực là số tiền thu được từ lãi tiền gửi ngân hàng. Trong tháng 12 doanh thu hoạt động tài chính của Điện lực là 2.411.100 đồng.

B - Chứng từ và tài khoản sử dụng

* **Chứng từ** : Giấy báo có của ngân hàng, Phiếu thu ngân hàng

* **Tài khoản sử dụng** : TK 515 (chi tiết 515 –Doanh thu HĐTC-Tiền lãi)

Sơ đồ 2.6: Quy trình ghi sổ doanh thu tài chính



Ghi chú: → : Ghi hàng ngày
 ⇒ : Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ

C – Quy trình hạch toán trên phần mềm FMIS

Ví dụ 2 : Ngày 31/ 12/ 31/ 12/2009, nhận lãi tiền gửi từ ngân hàng
No&PTNT Cát Bà số tiền 2.340.400.

Chứng từ sử dụng : Phiếu thu ngân hàng (do Điện lực Cát Hải lập)

Mẫu số 2.3

ĐƠN VỊ : ĐIỆN LỰC CÁT HẢI	PHIẾU THU	
ĐỊA CHỈ : TT CÁT BÀ-HẢI PHÒNG	Ngân hàng	Số : 595
_____	Ngày 31/12/2009	
TK nợ : 1121	TK có : 5151	Số tiền : 2.340.400

Họ và tên người nộp tiền : Ngân hàng No&PTNT Cát Bà

Địa chỉ : Cát Bà – HP

Lý do nộp : Lãi tiền gửi ngân hàng tháng 12/2009

Số tiền : **2.340.400**

Viết bằng chữ : Hai triệu ba trăm bốn mươi nghìn bốn trăm đồng chẵn

Kèm theo : 01 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ):

.....

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Giám đốc

Trưởng phòng TCKT

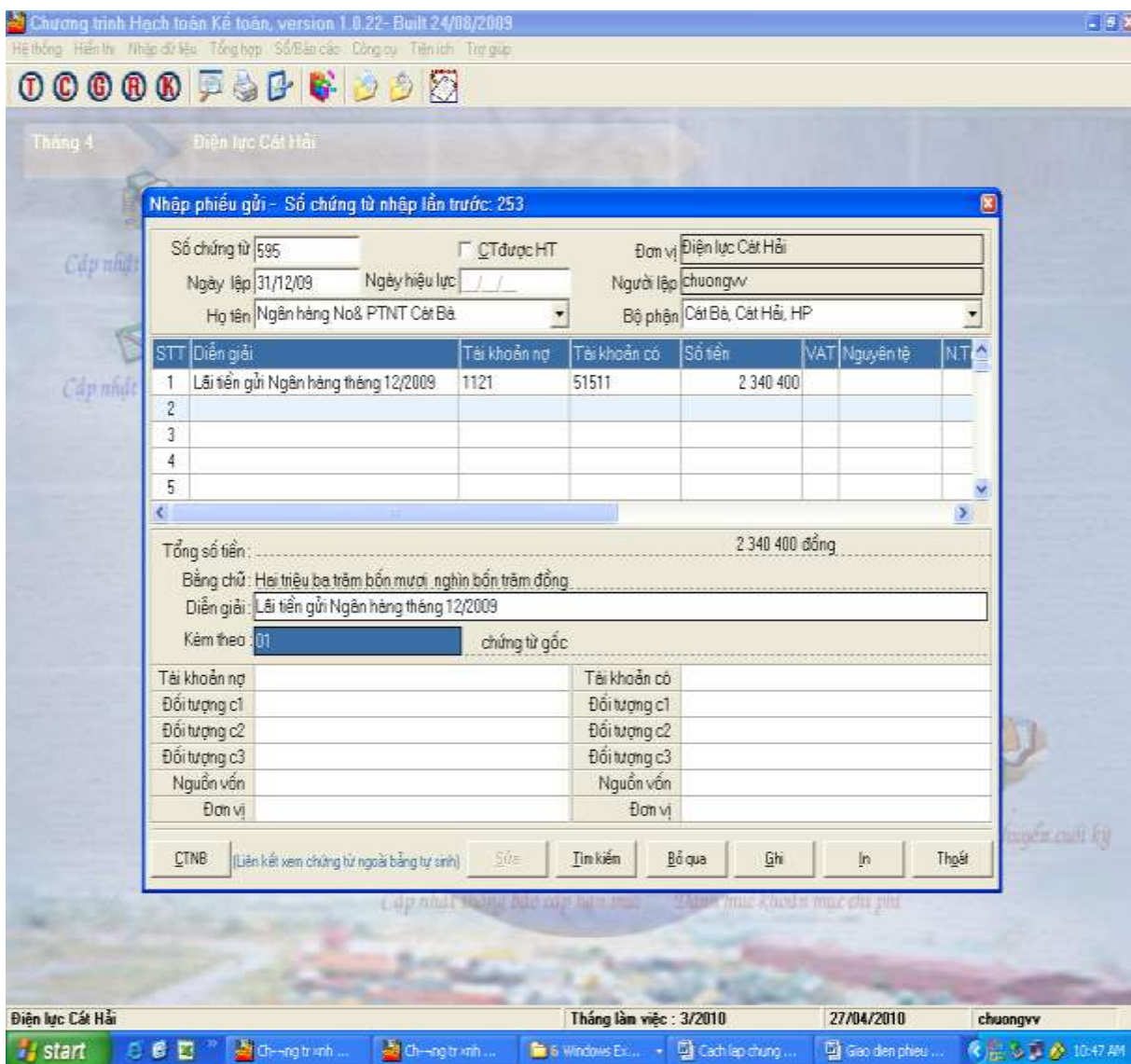
Người lập phiếu

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Kế toán vào phần mềm kế toán chọn “Nhập dữ liệu”/ “Nhập phiếu thu ngân hàng” hiện ra màn hình nhập liệu



Sau khi nhập dữ liệu, phần mềm sẽ xử lý thông tin và tự động cập nhật vào các sổ NKC, Sổ Cái TK 515, Sổ Cái TK có liên quan.

Bảng 2.5

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

SỔ CÁI TK 515

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền Nợ	Số tiền Có
Số	Ngày				
		Số dư đầu kỳ			
		Số phát sinh trong kỳ			
596	30/12/2009	Lãi tiền gửi Ngân hàng Cát Hải tháng 12/2009	1121		70.700
595	31/12/2009	Lãi tiền gửi Ngân hàng Cát Bà tháng 12/2009	1121		2.340.400
MKC129	31/12/2009	Kết chuyển từ TK 5151 sang TK 9115	9115	2.411.100	
		Cộng số phát sinh		2.411.100	2.411.100
		Số dư cuối kỳ			

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

2.2.3. Kế toán các khoản chi phí

2.2.3.1. Kế toán giá vốn hàng bán

A – Xác định giá vốn hàng bán

Tại Điện lực Cát Hải, do đặc thù quản lý kinh doanh ngành điện, loại hình sản xuất kinh doanh sản phẩm điện không phản ánh giá vốn qua TK 632 mà tập hợp toàn bộ chi phí vào TK 154 và từ TK 154 kết chuyển thẳng sang TK 911.

Đồng thời, các loại hình SXKD phụ như : Dịch vụ viễn thông, Dịch vụ khách sạn, Dịch vụ khác (Lắp công tơ, Xây lắp điện do khách hàng đầu tư...) mọi chi phí phát sinh vẫn được phản ánh qua TK 632 (giá vốn hàng bán để xác định kết quả kinh doanh).

Để phản ánh riêng biệt từng loại hình SXKD, được phép của Bộ tài chính, Tập đoàn Điện lực Việt Nam đã mở chi tiết TK 632 thành các tiểu khoản cấp 2, cấp 3... để áp dụng thống nhất trong toàn ngành.

Ví dụ : TK 6322 – Giá vốn hàng bán - Dịch vụ viễn thông & CNTT
 TK 6323 – Giá vốn hàng bán - Dịch vụ khách hàng về điện
 TK 6324 – Giá vốn hàng bán - Dịch vụ khách sạn

B - Chứng từ và tài khoản sử dụng

* **Chứng từ** : phiếu chi, xuất vật tư, chứng từ ghi sổ ...

* **Tài khoản sử dụng** : TK 632 – “Giá vốn hàng bán”.

C – Trình tự hạch toán trên phần mềm FMIS

Ví dụ 3: Ngày 31/12/2009, tổng hợp giá vốn hàng bán tháng 12/2009.

+ Tại Điện lực Cát Hải mọi chi phí phát sinh trong kỳ liên quan đến loại hình xây lắp điện (thể hiện qua các phiếu chi, xuất vật tư; chứng từ ghi sổ, chứng từ phân bổ...) thường được phản ánh vào TK154- Chi phí SXKD dở dang (TK này được mở chi tiết cho từng loại hình kinh doanh)

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Cuối tháng kế toán lập chứng từ ghi sổ phản ánh toàn bộ chi phí NVL trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, và các chi phí trực tiếp khác vào TK giá vốn hàng bán.

Nhấn Menu "Nhập dữ liệu", nhấn "Nhập chứng từ khác" hiện ra bảng nhập sau :

Nhập chứng từ ghi sổ - Số chứng từ nhập lần trước: 91

Số chứng từ: 186 CT được HT Đơn vị: Điện lực Cát Hải
Ngày lập: 31/12/09 Ngày hiệu lực: 31/12/09 Người lập: chuonw
Họ tên: Lê Mạnh Hùng Bộ phận: Phòng TCKT

STT	Diễn giải	Tài khoản nợ	Tài khoản có	Số tiền	VAT	Nguy
1	K/chuyển chi phí công trình MDĐĐ hoàn thành T12/2009	154341	63234	45 252 547		
2	K/chuyển chi phí giám sát công trình KH hoàn thành T12/2009	154381	63234	7 441 895		
3	K/chuyển chi phí dịch vụ K/sạn hoàn thành T12/2009	1544321	63243	104 802 289		
4						
5						

Tổng số tiền : 157 496 731 đồng
Bằng chữ : Một trăm năm mươi bảy triệu bốn trăm chín mươi sáu nghìn bảy trăm ba mươi một đồng
Diễn giải : K/chuyển chi phí công trình MDĐĐ hoàn thành T12/2009
Kèm theo : chứng từ gốc

Tài khoản nợ	1544321-Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang - Dịch vụ -	Tài khoản có	63243-Giá vốn hàng bán-Dịch vụ-Nhà khách, khách sạn
Đối tượng c1		Đối tượng c1	
Đối tượng c2		Đối tượng c2	
Đối tượng c3		Đối tượng c3	
Nguồn vốn		Nguồn vốn	
Đơn vị		Đơn vị	

CTNB (Liên kết xem chứng từ ngoài bảng tự sinh) Sửa Tìm kiếm Bỏ qua Ghi In Thoát

Sau khi nhập dữ liệu, phần mềm sẽ xử lý thông tin và tự động cập nhật vào các sổ NKC, Sổ Cái TK 632, Sổ Cái TK có liên quan, bảng tổng hợp giá vốn hàng bán.

Bảng 2.6

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

TỔNG HỢP TÀI KHOẢN : 632

Từ ngày 01/12/2009 Đến ngày 31/12/2009

Số hiệu	Tên tài khoản	Số dư đầu kỳ		Số phát sinh trong kỳ		Số dư cuối kỳ	
		Nợ	Có	Nợ	Có	Nợ	Có
632	Giá vốn hàng bán			157.496.731	157.496.731		
6323	Giá vốn hàng bán - Sản phẩm khác			52.694.422	52.694.422		
63234	Giá vốn hàng bán - Sản phẩm khác - Mắc dây điện			45.252.547	45.252.547		
63235	Giá vốn hàng bán - Sản phẩm khác - Sửa chữa thí nghiệm điện			7.441.895	7.441.895		
6324	Giá vốn hàng bán - Dịch vụ			104.802.289	104.802.289		
63243	Giá vốn hàng bán - Dịch vụ - Nhà khách, khách sạn			104.802.289	104.802.289		

Lập, ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Bảng 2.7

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

SỔ CÁI TK 632

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền Nợ	Số tiền Có
Số	Ngày				
		Số dư đầu kỳ			
		Số phát sinh trong kỳ			
186	31/12/2009	Kết chuyển công trình MDĐĐ hoàn thành tháng 12/2009	1543	45.252.547	
186	31/12/2009	Kết chuyển chi phí giám sát công trình KH hoàn thành tháng 12/2009	1543	7.441.895	
188	31/12/2009	Kết chuyển chi phí dịch vụ khách sạn tháng 12/2009	1544	104.802.289	
MKC129	31/12/2009	Kết chuyển từ TK 632 sang TK 9114	9114		157.496.731
		Cộng số phát sinh		157.496.731	157.496.731
		Số dư cuối kỳ			

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

2.2.3.2. Kế toán chi phí bán hàng

A – Xác định chi phí bán hàng

♦ Chi phí bán hàng là khoản chi phí quan trọng góp phần không nhỏ trong việc tiêu thụ hàng hoá.

♦ Nội dung kinh tế của các khoản chi phí bán hàng tại Điện lực Cát Hải gồm:

- Chi phí nhân viên bán hàng : bao gồm tiền công và quỹ trích nộp bắt buộc theo tiền công.

- Chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận bán hàng.

- Chi phí dịch vụ mua ngoài : nước, ga, quảng cáo, vận tải, bốc xếp...

- Chi phí bằng tiền mặt khác : Các khoản chi không thuộc nội dung trên được chi bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng hoặc tiền tạm ứng.

B - Chứng từ và tài khoản sử dụng

*** Chứng từ :**

- Các chứng từ thanh toán : phiếu chi, giấy đề nghị thanh toán, giấy thanh toán tạm ứng.

- Bảng thanh toán lương, bảng phân bổ tiền lương

- Bảng trích khấu hao tài sản cố định

*** Tài khoản sử dụng ;**

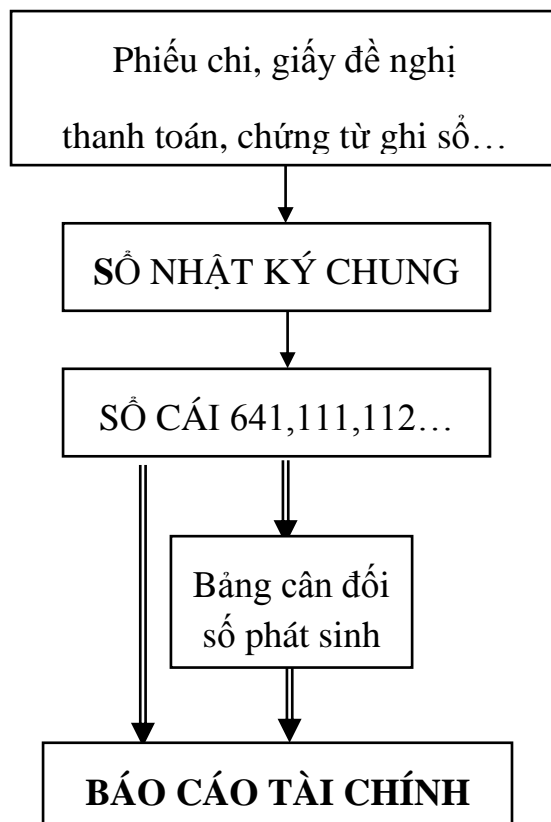
Đề hạch toán chi phí bán hàng, Điện lực sử dụng TK 641 –“Chi phí bán hàng”. TK này được mở chi tiết theo từng loại hình kinh doanh và từng yếu tố chi phí như: Chi phí vật liệu; Nhân công; Khấu hao TS; dụng cụ đồ dùng; dịch vụ mua ngoài....

Ví dụ : TK6411- Chi phí bán hàng- Sản xuất điện

TK6412- Chi phí bán hàng- Viễn thông và CNTT

TK6413- Chi phí bán hàng- Sản phẩm khác

Sơ đồ 2.7: Quy trình ghi sổ chi phí bán hàng



Ghi chú: \longrightarrow : Ghi hàng ngày
 \Longrightarrow : Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ

C – Quy trình hạch toán trên phần mềm FMIS

Ví dụ 4 : Ngày 8 tháng 12 năm 2009 thanh toán chi phí vận chuyển hàng hoá bằng xe Hoàng Long tháng 12/2009, số tiền 160.000 đồng.

Chứng từ sử dụng : phiếu chi

Mẫu số 2.4

ĐƠN VỊ : ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

PHIẾU CHI

ĐỊA CHỈ : TT CÁT BÀ - HẢI PHÒNG

Tiền mặt

Số : 393

Ngày 08/12/2009

TK nợ : 6411

TK có : 1111

Số tiền : 160.000

Họ tên người nhận tiền : Hà Việt Dũng

Địa chỉ : Lái xe – Công ty Hoàng Long

Lý do chi : T/toán CF vận chuyển hàng hoá bằng xe Hoàng Long tháng 12/2009

Số tiền : **160.000**

Viết bằng chữ : *Một trăm sáu mươi nghìn đồng chẵn*

Kèm theo : 01 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ) :

.....

Ngày 08 tháng 12 năm 2009

Giám đốc	Trưởng phòng TCKT	Người lập phiếu	Người nhận	Thủ quỹ
<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>

Kế toán vào phần mềm kế toán chọn “ Nhập dữ liệu”/ “Nhập phiếu chi tiền mặt “ sẽ hiện ra màn hình nhập liệu như sau “

Nhập phiếu chi - Số chứng từ nhập lần trước: 388

Số chứng từ: <input type="text" value="393"/>	<input checked="" type="checkbox"/> CT được HT	Đơn vị: <input type="text" value="Điện lực Cát Hải"/>
Ngày lập: <input type="text" value="08/12/09"/>	Ngày hiệu lực: <input type="text" value="08/12/09"/>	Người lập: <input type="text" value="chuongwv"/>
Họ tên: <input type="text" value="Hà Việt Dũng"/>	Bộ phận: <input type="text" value="Phòng TCHC"/>	

STT	Diễn giải	Tài khoản nợ	Tài khoản có	Số tiền	VAT	Nguyên tệ	N.T
1	T/toán CF vận chuyển hàng hoá bằng xe	6411378	1111	160 000			
2							
3							
4							
5							

Tổng số tiền : 160 000 đồng

Bằng chữ : Một trăm sáu mươi nghìn đồng

Diễn giải :

Kèm theo : chứng từ gốc

Tài khoản nợ	Tài khoản có
Đối tượng c1	Đối tượng c1
Đối tượng c2	Đối tượng c2
Đối tượng c3	Đối tượng c3
Nguồn vốn	Nguồn vốn
Đơn vị	Đơn vị

Sau khi nhập xong dữ liệu, phần mềm sẽ tự sinh ra chứng từ để kết chuyển chi phí từ TK 641 sang TK 911, xử lý thông tin và tự động cập nhật vào các sổ có liên quan.

KHOÁ LUẬN TỐT NGHIỆP

Biểu số 2.8

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

SỔ CÁI TK 641

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền Nợ	Số tiền Có
Số	Ngày				
		Số dư đầu kỳ			
		Số phát sinh trong kỳ			
.....	
393	08/12/2009	T/toán CF v/c hàng hoá bằng xe Hoàng Long tháng 12/2009	1111	160.000	
442	08/12/2009	Thu tiền cước viễn thông sử dụng vượt định mức tháng 10/2009	1111		167.781
408	09/12/2009	CF vận chuyển, bốc xếp VTTB + gửi công văn tài liệu tháng 10, 11/2009	1111	420.000	
.....	
MKC123	31/12/2009	Kết chuyển từ TK 641 sang TK 911	9111		369.473.165
		Cộng số phát sinh		369.640.946	369.640.946
		Số dư cuối kỳ			

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

2.2.3.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

A – Xác định chi phí quản lý doanh nghiệp

♦ Chi phí quản lý doanh nghiệp là những khoản chi phí có liên quan chung đến toàn bộ hoạt động của cả doanh nghiệp mà không tách riêng ra được cho bất kỳ một hoạt động nào. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm nhiều loại, như chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và chi phí chung khác.

♦ Nội dung kinh tế của các khoản chi phí bán hàng tại Điện lực Cát Hải gồm:

- Chi phí nhân viên quản lý doanh nghiệp : bao gồm tiền công và quỹ trích nộp bắt buộc theo tiền công.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định ở bộ phận quản lý doanh nghiệp.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài : nước, điện thoại, đồ dùng văn phòng...
- Chi phí bằng tiền mặt khác : Các khoản chi không thuộc nội dung trên được chi bằng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng hoặc tiền tạm ứng.

B - Chứng từ và tài khoản sử dụng

*** Chứng từ :**

- Các chứng từ thanh toán : phiếu chi, giấy đề nghị thanh toán, giấy thanh toán tạm ứng.
- Bảng thanh toán lương, bảng phân bổ tiền lương
- Bảng trích khấu hao tài sản cố định

*** Tài khoản sử dụng ;**

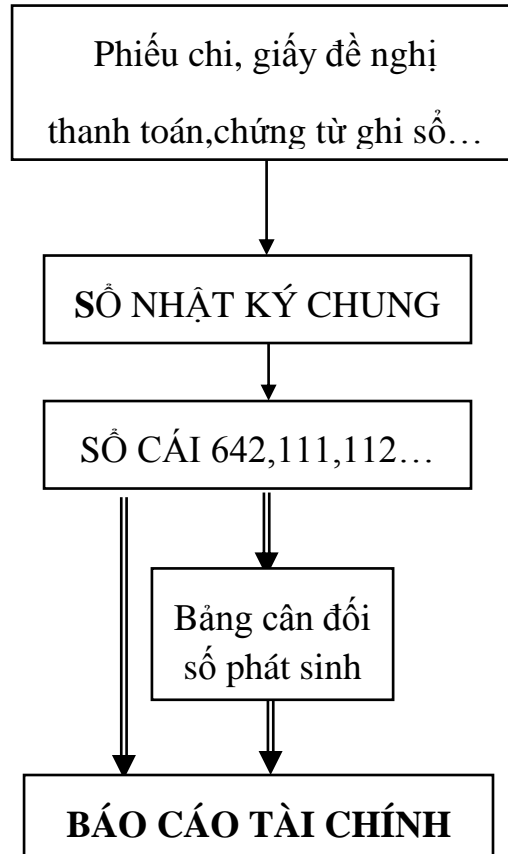
Để hạch toán chi phí bán hàng, Điện lực sử dụng TK 641 –“Chi phí bán hàng”. TK này được mở chi tiết theo từng loại hình kinh doanh và từng yếu tố chi phí như: Chi phí vật liệu; Nhân công; Khấu hao TS; dụng cụ đồ dùng; dịch vụ mua ngoài....

Ví dụ : TK6421- Chi phí bán hàng- Sản xuất điện

TK6422- Chi phí bán hàng- Viễn thông và CNTT

TK6423- Chi phí bán hàng- Sản phẩm khác

Sơ đồ 2.7: Quy trình ghi sổ chi phí quản lý doanh nghiệp



Ghi chú: —→ : Ghi hàng ngày

==→ : Ghi cuối tháng, hoặc định kỳ

C – Quy trình hạch toán trên phần mềm FMIS :

Ví dụ 5 : Ngày 08/12/2009, thanh toán tiền mua ga phục vụ bếp ăn của Điện lực. số tiền 2.300.000 đồng.

Chứng từ sử dụng : phiếu chi

Mẫu số 2.5

ĐƠN VỊ : ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

PHIẾU CHI

ĐỊA CHỈ : TT CÁT BÀ - HẢI PHÒNG

Tiền mặt

Số : 388

Ngày 08/12/2009

TK nợ : 6211

TK có : 1111

Số tiền : 2.300.000

Họ tên người nhận tiền : Nguyễn Thế Duy

Địa chỉ : P.TCHC

Lý do chi : T/toán tiền mua ga phục vụ bếp ăn của Điện lực

Số tiền : **2.300.000**

Viết bằng chữ : *Hai triệu ba trăm nghìn đồng chẵn*

Kèm theo : 01 chứng từ gốc

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ) :

.....

Ngày 08 tháng 12 năm 2009

Giám đốc Trưởng phòng TCKT Người lập phiếu Người nhận Thủ quỹ

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

(Ký, họ tên)

Kế toán vào phần mềm kế toán chọn “ Nhập dữ liệu”/ “Nhập phiếu chi tiền mặt “ sẽ hiện ra màn hình nhập liệu như sau “

Sửa phiếu chi

Số chứng từ	<input type="text" value="388"/>	<input checked="" type="checkbox"/> CT được HT	Đơn vị	<input type="text" value="Điện lực Cát Hải"/>
Ngày lập	<input type="text" value="08/12/09"/>	Ngày hiệu lực	Người lập	<input type="text" value="chuongw"/>
Họ tên	<input type="text" value="Nguyễn Thế Duy"/>		Bộ phận	<input type="text" value="P. TCHC"/>

STT	Diễn giải	Tài khoản nợ	Tài khoản có	Số tiền	VAT	Nguyên tệ	N.T
1	T/ toán tiền mua ga phục vụ bếp ăn của Đ	642132	1111	2 300 000			
2							
3							
4							
5							

Tổng số tiền : 2 300 000 đồng

Bằng chữ : Hai triệu ba trăm nghìn đồng

Diễn giải :

Kèm theo : chứng từ gốc

Tài khoản nợ	642132-Chi phí quản lý doanh nghiệp - Sản xuất điện - Phê	Tài khoản có	1111-Tiền mặt-Tiền Việt Nam
Đối tượng c1		Đối tượng c1	DV001-Cát Bà
Đối tượng c2		Đối tượng c2	
Đối tượng c3		Đối tượng c3	
Nguồn vốn		Nguồn vốn	
Đơn vị		Đơn vị	

CTNB
(Liên kết xem chứng từ ngoài bảng tự sinh)
Sửa
Tìm kiếm
Bỏ qua
Ghi
In
Thoát

Sau khi nhập xong dữ liệu, phần mềm sẽ tự sinh ra chứng từ để kết chuyển chi phí từ TK 642 sang TK 911, xử lý thông tin và tự động cập nhật vào các sổ có liên quan.

Biểu số 2.9

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

SỔ CÁI TK 642

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền Nợ	Số tiền Có
Số	Ngày				
		Số dư đầu kỳ			
		Số phát sinh trong kỳ			
.....	
388	08/12/2009	<i>T/toán tiền mua ga phục vụ bếp ăn của Điện lực</i>	1111	2.300.000	
.....	
412	17/12/2009	CF mua nệm + ga trải nệm phục vụ sinh hoạt của CNVC	1111	11.100.000	
.....	
MKC123	31/12/2009	Kết chuyển từ TK 642 sang TK 911	9111		289.684.305
		Cộng số phát sinh		289.684.305	289.684.305
		Số dư cuối kỳ			

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

2.2.4. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

A – Xác định kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh của Điện lực là toàn bộ số tiền lãi (lỗ) thu về từ quá trình hoạt động kinh doanh trong một kỳ, được xác định như sau :

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh = Lãi gộp - chi phí bán hàng - chi phí quản lý doanh nghiệp.

Hiện tại Điện lực Cát Hải chưa được Công ty ĐLHP phân cấp về việc trích lập các quỹ từ lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh, do vậy 100% lợi nhuận thu được đều phải nộp về Công ty ĐLHP. Phần lợi nhuận có được từ hoạt động SXKD cuối năm kế toán Công ty ĐLHP sẽ trích lập các quỹ (sau khi nộp thuế TNDN) và sẽ quản lý tập trung.

B – Tài khoản sử dụng

Kế toán sử dụng TK 911 để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

Các TK khác có liên quan : TK 511, TK 632, TK 641, TK 642, TK 421...

C – Quy trình hạch toán trên phần mềm FMIS

Cuối kỳ kế toán, phần mềm tự động lập ra các chứng từ (còn gọi là chứng từ máy) để kết chuyển doanh thu, kết chuyển chi phí sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh. Đồng thời cũng sinh ra các chứng từ để kết chuyển lãi , lỗ hoạt động SXKD sang TK 421.

Là đơn vị trực thuộc hạch toán theo hình thức báo sổ, chưa được phân cấp về phân chia lợi nhuận, do vậy toàn bộ lãi, lỗ trong hoạt động SXKD cuối kỳ kế toán được phản ánh phải nộp về cấp trên qua tài khoản vãng lai.

Biểu số 2.10

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

SỔ CÁI TK 911

Tháng 12 năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Số tiền Nợ	Số tiền Có
Số	Ngày				
		Số dư đầu kỳ			
		Số phát sinh trong kỳ			
MKC 122	31/12/2009	Kết chuyển chi phí SXKD dở dang	154	1.869.155.573	
MKC 123	31/12/2009	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	369.473.165	
MKC 124	31/12/2009	Kết chuyển chi phí QLDN	642	289.684.305	
MKC 125	31/12/2009	Kết chuyển doanh thu	511		1.395.486.771
MKC 126	31/12/2009	Kết chuyển chi phí HĐKD	515		2.411.100
MKC 127	31/12/2009	Kết chuyển giá vốn hàng bán	632	157.496.731	
MKC 128	31/12/2009	Kết chuyển lỗ	421		1.287.911.903
		Cộng số phát sinh		2.685.509.774	2.685.509.774
		Số dư cuối kỳ			

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

Biểu số 2.11

CÔNG TY ĐIỆN LỰC HẢI PHÒNG

MẪU SỐ B02 - DN

Đơn vị báo cáo : Điện lực Cát Hải

Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC ngày

Địa chỉ : TT Cát Bà - Hải Phòng

20/03/2006 của Bộ trưởng BTC

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Năm 2009

Đơn vị tính : đồng

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1	2	3	4	5
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	21.683.917.423	
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 =01-02)	10		21.683.917.423	
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.27	17.234.621.118	
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10-11)	20		4.449.296.305	
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.26	27.159.700	
7. Chi phí tài chính	22	VI.28		
<i>Trong đó : Chi phí lãi vay</i>	<i>23</i>			
8. Chi phí bán hàng	24		3.179.653.442	
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		883.357.178	
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD [30=20+(21- 22) -(24+25)]	30		413.445.385	
11. Thu nhập khác	31			

12. Chi phí khác	32			
13. Lợi nhuận khác (40 = 31- 32)	40			
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30+40)	50		413.445.385	
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.30		
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.30		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50-51-52)	60		413.445.385	
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Trưởng phòng TCKT

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên)

Chương 3

MỘT SỐ NHẬN XÉT, KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

3.1. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI ĐIỆN LỰC CÁT HẢI

3.1.1. Đánh giá chung về công tác tổ chức sản xuất kinh doanh tại Điện lực Cát Hải

Điện lực Cát Hải trực thuộc Công ty Điện lực Hải Phòng trên cơ sở nâng cấp Chi nhánh điện Cát Hải, Điện lực chính thức đi vào hoạt động kể từ ngày 01/05/2008 có nhiệm vụ quản lý, kinh doanh bán điện, phục vụ ANQP, SXKD và đời sống sinh hoạt của nhân dân huyện đảo Cát Hải; Kinh doanh dịch vụ viễn thông Điện lực...do Công ty Điện lực Hải Phòng giao. Mặc dù mới tách ra song Điện lực Cát Hải luôn chiếm được lòng tin của khách hàng nên uy tín ngày càng được nâng cao, tình hình luôn ổn định và sản xuất kinh doanh có lãi. Có được kết quả đó là do có sự cố gắng, nỗ lực hết mình của đội ngũ cán bộ nhân viên của Điện lực, đặc biệt là đội ngũ lãnh đạo Điện lực đã có biện pháp quản lý linh hoạt, hiệu quả, năng động, sáng tạo. Điện lực Cát Hải đã đạt được nhiều thành tích đáng kể và không ngừng nâng cao đời sống cán bộ nhân viên.

Những thành tích đó cũng là kết quả của công tác hạch toán kế toán nói chung, đặc biệt là công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Bộ máy kế toán của Điện lực được bố trí gọn nhẹ, linh hoạt, phân công công việc hợp lý, phù hợp với khả năng công tác của từng người.

Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại Điện lực được phản ánh một cách đầy đủ, chính xác phục vụ tốt cho công tác kế toán và công tác quản lý.

Điện lực mở đầy đủ sổ sách kế toán và hạch toán theo đúng chế độ hiện hành. Cách thức ghi chép hợp lý, giảm bớt khối lượng ghi sổ, phương pháp hạch toán tương đối hợp lý.

3.1.2. Những ưu điểm

* *Đối với công tác kế toán*

Về cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán : Kế toán là một bộ phận cấu thành nên hệ thống quản lý kinh tế tài chính và là một bộ phận quan trọng quyết định sự thành bại trong kinh doanh. Kế toán thường xuyên kiểm tra các chi phí phát sinh, phát hiện những nghiệp vụ bất thường, theo dõi, đôn đốc thu hồi công nợ... để phản ánh lên các sổ sách kế toán và là nơi lưu trữ những thông tin quan trọng. Sớm nhận thấy vai trò quan trọng của bộ máy kế toán nên Điện lực Cát Hải đã tổ chức một bộ máy kế toán gọn nhẹ, với những nhân viên có năng lực, tinh thông nghiệp vụ, nhiệt tình trong công việc, được bố trí phù hợp với trình độ chuyên môn, đặc biệt là kế toán trưởng có trình độ cao, am hiểu sâu sắc tình hình của Điện lực, đã đưa ra những báo cáo phù hợp, thuyết phục, góp phần đắc lực vào công tác hạch toán kế toán, quản lý kinh tế tài chính của Điện lực.

Điện lực Cát Hải có bộ máy quản lý gọn nhẹ, chặt chẽ, các phòng ban được phân công nhiệm vụ một cách rõ ràng, thống nhất, phát huy tối đa khả năng làm việc của mỗi nhân viên.

Về hình thức kế toán áp dụng : Hiện nay, Điện lực Cát Hải đang áp dụng phần mềm kế toán vào trong công tác hạch toán kế toán. Đây là phần mềm được thiết kế độc quyền, do đó nó phù hợp với đặc thù trong công tác kế toán của Điện lực. Nó góp phần làm giảm khối lượng công việc kế toán. Bên cạnh đó, để phục vụ công tác quản lý kinh tế, kế toán của Điện lực Cát Hải được trang bị một hệ thống máy vi tính hiện đại, mỗi nhân viên kế toán được trang bị một máy tính riêng, đảm bảo cho công việc được tiến hành một cách liên tục.

Điện lực Cát Hải áp dụng hình thức kế toán tập trung, tức là chứng từ được gửi lên phòng kế toán để kiểm tra, lên sổ và lưu trữ. Do quy trình hạch toán hoàn toàn trên máy vi tính nên số liệu chứng từ gốc sẽ chuyển sang các phần hành liên quan và hệ thống sổ kế toán chính xác.

Việc áp dụng phần mềm kế toán trong quá trình hạch toán đã quán triệt nguyên tắc tiết kiệm đặc biệt trong công tác, tổ chức kế toán (giảm được rất nhiều thao tác và sổ sách kế toán), góp phần giảm nhẹ công việc trong phòng kế toán,

đồng thời đưa ra các bản báo cáo tổng hợp kịp thời phục vụ công tác quản lý doanh nghiệp.

Về hệ thống chứng từ kế toán : Điện lực Cát Hải áp dụng hệ thống tài khoản thống nhất theo quy định của bộ tài chính, chuẩn mực kế toán mới thống nhất trên cả nước. Vận dụng linh hoạt chế độ sổ sách kế toán, mở tài khoản chi tiết để phục vụ thông tin một cách chính xác và nhanh nhất.

Chế độ chứng từ kế toán được đơn vị chấp hành nghiêm chỉnh, theo đúng quy định và hướng dẫn của Bộ tài chính. Quá trình luân chuyển chứng từ nội bộ đều được kiểm soát chặt chẽ. Chứng từ được lưu trữ an toàn thuận tiện cho việc tra cứu, kiểm tra.

Điện lực Cát Hải sử dụng hình thức kế toán “Nhật ký chung” thông qua tác nghiệp trên phần mềm kế toán là rất phù hợp với đặc điểm kinh doanh đa ngành của đơn vị. Sổ sách kế toán được in bằng máy từng tờ rời và đóng lại nên đảm bảo tính rõ ràng, không tẩy xóa.

Trong quá trình theo dõi sổ sách và các nghiệp vụ phát sinh, kế toán còn lập các bảng kê, sổ nhật ký chuyên dùng, sổ chi tiết... Điều này làm cho việc kiểm tra, đối chiếu và theo dõi các chi phí phát sinh, doanh thu bán hàng, xác định kết quả kinh doanh của đơn vị được dễ dàng, nhanh chóng.

*** Đối với công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh**

Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là một nội dung quan trọng trong công tác kế toán tại đơn vị. Bởi nó liên quan đến việc xác định kết quả, các khoản thu nhập thực tế và phần phải nộp ngân sách nhà nước. Trải qua một quá trình phát triển Điện lực Cát Hải đã dần hoàn thiện công tác hạch toán của mình. Điện lực Cát Hải đã nắm bắt nhanh những thông tin kinh tế và những thay đổi mới về chế độ kế toán để áp dụng cho đơn vị mình một cách phù hợp đặc biệt là vấn đề hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Hệ thống tài khoản và phương pháp hạch toán được áp dụng phù hợp với những quy định mới của bộ tài chính. Kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh

doanh đã biết gắn liền giữa tình hình sản xuất kinh doanh tại đơn vị với những nguyên tắc trong hạch toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Hạch toán nhanh chóng, chính xác các nghiệp vụ kinh tế phát sinh góp phần đảm bảo thống nhất và nhịp nhàng trong công tác hạch toán.

Bên cạnh đó, Điện lực mở các tài khoản chi tiết để theo dõi cho từng loại sản phẩm, từ đó có thể theo dõi một cách chi tiết, chính xác tình hình doanh thu của từng loại sản phẩm để kịp thời đưa ra biện pháp cải thiện tình hình với những sản phẩm có doanh thu chưa tốt. Hơn nữa, bộ máy kế toán còn đáp ứng số liệu báo cáo kế toán phục vụ cho nhu cầu của ban lãnh đạo công ty, vận dụng linh hoạt lý luận vào thực tiễn, là công cụ quản lý đắc lực cho công tác kế toán và công tác quản lý.

3.1.3. Một số hạn chế còn tồn tại

Qua quá trình thực tập tại Điện lực Cát Hải, em có điều kiện đi sâu vào tìm hiểu công tác kế toán nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng. Do đó em nhận thấy cách thức tổ chức, phương pháp hạch toán có rất nhiều ưu điểm song bên cạnh đó vẫn còn tồn tại những mặt hạn chế, cụ thể:

*** Về công tác kế toán**

Về tài khoản sử dụng: Điện lực sử dụng TK “Chi phí bán hàng” để hạch toán chi phí tiền thuê phòng nghỉ cho nhân viên đi công tác thay cho TK “Chi phí quản lý doanh nghiệp”. Điều này tuy không ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh nhưng vi phạm tính chính xác trong công tác hạch toán kế toán.

Về hình thức kế toán: Hình thức kế toán “Nhật ký chung” mà Điện lực đang áp dụng cũng có một số mặt hạn chế như là khó đánh số và sắp xếp chứng từ nếu số lượng phát sinh lớn. Bên cạnh đó, dữ liệu kế toán tập trung tại Công ty Điện lực Hải Phòng, phần mềm chạy trong môi trường Online, do vậy chi phí vận hành mạng còn cao, nếu nguồn điện hoặc tín hiệu đường truyền kém còn dẫn đến hiện tượng mất dữ liệu.

Về bộ máy kế toán : Là đơn vị mới thành lập, lực lượng kế toán hiện còn thiếu nên kế toán trưởng đồng thời là kế toán tổng hợp và một nhân viên kế toán phải đảm nhiệm nhiều phần hành, do đó công việc của kế toán tương đối nặng. Đồng thời, khối lượng chứng từ nhập vào máy hàng ngày là tương đối lớn nên việc kiểm soát, đối chiếu số liệu qua lại đôi khi còn hạn chế.

*** Về công tác doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh**

Về công tác doanh thu : Việc ghi nhận doanh thu của Điện lực không được phản ánh qua phiếu thu mà phản ánh qua hoá đơn GTGT (trên cơ sở tổng hợp các hoá đơn GTGT tiền điện). Điều này làm cho đơn vị mất nhiều thời gian trong việc tổng hợp doanh thu vì khối lượng khách hàng của đơn vị là tương đối lớn (trên 8000 khách hàng).

Về công tác chi phí : Trong quý 4, Chi phí của Điện lực quá cao, vượt trên cả doanh thu, điều này Điện lực cần phải chú ý và hạch toán cho chi tiết tránh những chi phí không đáng có làm tăng tổng chi phí lên cao.

3.2. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán

3.2.1. Sự cần thiết và nguyên tắc hoàn thiện công tác kế toán

Việc chuyển đổi nền kinh tế nước ta từ nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước là một xu hướng tất yếu khách quan. Trong điều kiện môi trường kinh doanh mới, các doanh nghiệp phải năng động, nhanh nhạy, nắm bắt tốt xu thế vận động của thị trường. Để đạt được điều đó, các doanh nghiệp phải không ngừng cải tiến các công cụ quản lý kinh doanh nhằm tối đa hoá lợi nhuận với mức chi phí thấp nhất, và trong các công cụ quản lý đó thì kế toán là công cụ quản lý đặc lực nhất. Thông qua việc thu thập, xử lý, hệ thống hoá các nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh và cung cấp thông tin một cách đầy đủ, chính xác, kịp thời sẽ giúp cho các nhà lãnh đạo ra những quyết định đúng đắn và mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Mục đích của hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là tạo hướng đi đúng đắn đưa công tác kế toán đi vào nề nếp. Với các doanh nghiệp việc hoàn thiện này không nằm ngoài mục tiêu tăng doanh thu và

đạt lợi nhuận cao. Để đạt hiệu quả trong hoàn thiện kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh phải dựa trên các nguyên tắc sau :

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính, chế độ tài chính và các chuẩn mực kế toán của nhà nước nhưng không cứng nhắc mà linh hoạt.
- Hoàn thiện phải phù hợp với đặc điểm doanh nghiệp nhằm tạo điều kiện sản xuất kinh doanh hiệu quả, do đó cần phải vận dụng chế độ kế toán một cách sáng tạo, phù hợp với đặc điểm kinh doanh của ngành mình.
- Hoàn thiện phải đáp ứng yêu cầu thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp với yêu cầu quản lý vì chức năng của kế toán là cung cấp thông tin kinh tế chính xác, cần thiết, kịp thời cho việc ra quyết định các phương án kinh doanh tối ưu cho doanh nghiệp.
- Việc xác định kết quả kinh doanh phải đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa thu nhập và chi phí, một yêu cầu cần thiết và luôn đúng trong mọi trường hợp đó là tiết kiệm và nâng cao hiệu suất cho chi phí bỏ ra là thấp nhất và lợi nhuận đạt được là cao nhất.

3.2.2. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh

Qua thời gian ngắn thực tập, tìm hiểu tại Điện lực và vốn kiến thức còn hạn chế, em chưa thể đưa ra những biện pháp hoàn thiện công tác kế toán tại đơn vị. Song, em vẫn xin được mạnh dạn đưa ra những ý kiến chủ quan của mình như sau:

Thứ nhất : Về tài khoản sử dụng

Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp là hoàn toàn khác nhau về nguồn gốc phát sinh vì bản chất như đã trình bày ở phần thứ nhất. Việc chi phí quản lý doanh nghiệp tập hợp trong chi phí bán hàng khiến cho việc xác định chi phí bán hàng trong kỳ không chính xác vì chi phí quản lý có thể xác định cho nhiều kỳ kinh doanh. Mặc dù về tính toán thì kết quả không thay đổi song về mặt quản lý sẽ khó khăn trong việc xác định ảnh hưởng của chúng đối với kết quả kinh doanh.

Do đó Điện lực Cát Hải cần phản ánh chính xác các chi phí phát sinh liên quan đến chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp vào TK tương ứng để đảm bảo tính chính xác của công tác kế toán, thuận lợi cho việc đề ra và thực hiện tiết kiệm chi phí để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Thứ hai : Về hình thức kế toán

Phần mềm kế toán máy mà Điện lực Cát Hải sử dụng chạy trong môi trường Online nên rất dễ bị virus tấn công hay mất số liệu do mất điện đột ngột. Vì vậy, Điện lực nên nghiên cứu phương thức vận hành khác hợp lý hơn hoặc có thể sử dụng những phần mềm diệt virus tiên tiến nhất để đảm bảo cho việc nhập và lưu giữ số liệu được an toàn.

Thứ ba : Về bộ máy kế toán

Để đạt được hiệu quả kinh doanh ngoài việc tìm kiếm và mở rộng thị trường, tận dụng tận dụng yếu tố khách quan thì Điện lực Cát Hải cũng phải quan tâm đến vấn đề nhân sự. Điện lực nên tăng cường số lượng nhân viên kế toán để chia nhỏ số lượng công việc theo từng phần hành riêng, để đảm bảo tính chuyên môn hoá về nghiệp vụ kế toán.

Đơn vị nên tăng cường tuyển chọn những nhân viên có trình độ, năng động và có kinh nghiệm thực tế để rút ngắn thời gian đào tạo, thường xuyên trau dồi, bổ sung cho cán bộ nghiệp vụ, chuyên môn, từng bước kiện toàn bộ máy quản lý. Bên cạnh đó, Điện lực nên tuyển thêm kế toán tổng hợp, để có thể theo dõi và giúp kế toán trưởng thực hiện các báo cáo và tổng hợp tình hình tài chính, từ đó kế toán trưởng có thể tập trung hơn trong chuyên môn, chịu trách nhiệm trước giám đốc Điện lực, tổ chức điều hành công tác kế toán của Điện lực, đôn đốc và kiểm tra điều hành kế toán viên. Điều này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh đồng thời hạn chế được những cá nhân làm việc kém hiệu quả, hình thành đội ngũ cán bộ có trách nhiệm, năng động, sáng tạo, có trình độ phù hợp với công việc. Khuyến khích, khen thưởng những cán bộ, công nhân viên có thành tích tốt để phát huy ý chí phấn đấu, hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao ở mỗi người.

Thứ tư : Về công tác kế toán chi phí

Chi phí là một trong những yếu tố để xác định kết quả kinh doanh, do đó việc xác định chi phí hợp lý hay không sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Như đã trình bày ở trên, trong quý 4, chi phí của Điện lực Cát Hải quá lớn dẫn đến lợi nhuận cả quý bị lỗ, nguyên nhân có thể do đơn vị hạch toán sai dẫn đến chi phí phân bổ không đều giữa các kỳ. Do đó Điện lực cần hạch toán chi tiết hơn các khoản chi phí để đảm bảo cho các khoản chi phí được phân bổ hợp lý.

Thứ năm: Ý kiến khác về chính sách thu hút khách hàng : Ngoài sản phẩm chính là điện, Điện lực Cát Hải còn cung cấp rất nhiều các dịch vụ khác như tư vấn, lắp đặt hệ thống máy vi tính, dịch vụ khách sạn...do đó đơn vị nên áp dụng các chế độ ưu đãi nhằm thu hút khách hàng hơn nữa, đồng thời tăng cường các phương thức quảng cáo, giới thiệu sản phẩm, dịch vụ tới khách hàng để thúc đẩy việc tiêu thụ nhằm nâng cao lợi nhuận của đơn vị.

LỜI KẾT LUẬN

Qua thời gian học tập tại trường và thực tập tại Điện lực Cát Hải, em nhận thấy rằng một doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải có hiệu quả hay nói cách khác là phải thu được lợi nhuận. Để thực hiện được điều đó thì doanh nghiệp phải vận dụng khéo léo các quy luật khách quan của nền kinh tế thị trường đồng thời phải luôn tự đổi mới, hoàn thiện mình, tổ chức hợp lý công tác doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Trong thời gian thực tập tại đơn vị, em đã áp dụng được những kiến thức có được trong quá trình học tập vào thực tế, đồng thời cũng tiếp thu được những kiến thức mới ở thực tế và những kỹ năng công việc cần thiết, thấy được mối liên hệ giữa những kiến thức trên sách vở và thực tế.

Mặc dù đã nỗ lực cố gắng nhưng do còn hạn chế về mặt kiến thức vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm về thực tế, nên những đề xuất em nêu ra chưa thật cụ thể và cũng không thể tránh khỏi nhiều thiếu sót. Chính vì vậy, vẫn đề nào còn chưa được sâu sắc, toàn diện, em mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo để em nâng cao hiểu biết của mình.

Qua đây, em cũng xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình của cô giáo, Tiến sĩ Giang Thị Xuyên cùng toàn thể các cán bộ phòng kế toán của Điện lực Cát Hải đã giúp đỡ em hoàn thành bài khoá luận này.

Hải phòng, ngày 20 tháng 06 năm 2010

Sinh viên

Hoàng Hà My