

LỜI MỞ ĐẦU

Sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế thị trường đã khẳng định tầm quan trọng của thương mại trong đời sống kinh tế xã hội. Với vai trò là cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng, thương mại đã làm cho quá trình lưu thông hàng hoá được nhanh chóng và thuận tiện hơn, người mua có thể tìm thấy ở doanh nghiệp kinh doanh thương mại nhiều loại hàng hoá mà mình cần. Trước đây, trong cơ chế tập trung quan liêu bao cấp, các doanh nghiệp thương mại hoạt động theo chỉ tiêu sản xuất của nhà nước. Nhưng hiện nay, để đứng vững và phát triển doanh nghiệp thương mại phải nắm bắt và đáp ứng được tâm lý, nhu cầu của người tiêu dùng với sản phẩm có chất lượng cao, giá thành hạ, mẫu mã phong phú nhằm làm tốt cầu nối giữa sản xuất và tiêu dùng cũng như góp phần thúc đẩy sản xuất phát triển.

Đối với tất cả các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế nói chung và doanh nghiệp kinh doanh thương mại nói riêng thì vấn đề doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh luôn được đặt ra trước nhất. Bởi vì nó cho ta thấy được tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp có tốt không, có đạt được mục tiêu là doanh thu cao, chi phí thấp, lợi nhuận nhiều như doanh nghiệp đó đã đề ra không. Đó cũng là mục tiêu hàng đầu của mọi doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

Với tư cách là công cụ quản lý kinh tế, kế toán đã theo dõi, phản ánh, ghi chép đầy đủ những thông tin cần thiết liên quan đến doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh để cung cấp cho các doanh nghiệp. Nhận thức được vai trò quan trọng của công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở các doanh nghiệp nói chung và Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin nói riêng, bằng kiến thức lý luận được trang bị ở nhà trường và sự giúp đỡ tận tình của Thạc sỹ Vũ Hùng Quyết và các cô chú, anh chị trong phòng kế toán Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin, em lựa chọn đi sâu nghiên cứu đề tài: **“Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin”**.

Nội dung của đề tài đề cập đến những vấn đề lý luận chung, thực tế và những đánh giá, giải pháp hoàn thiện về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty, nội dung được trình bày cụ thể như sau:

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

Chương 2: Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Thép Cửa Long Vinashin.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Thép Cửa Long Vinashin.

Với kiến thức tích lũy còn hạn chế, phạm vi đề tài rộng và thời gian thực tế chưa có nhiều nên bài viết khó tránh khỏi những thiếu sót, em kính mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo, giúp đỡ của các thầy cô giáo, các cô chú, anh chị trong phòng kế toán Công ty để khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Bùi Thị Hương Giang

Chương 1**LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP****1.1. Khái quát chung về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.****1.1.1. Khái niệm về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.**

Trước đây, trong cơ chế quản lý kinh tế kế hoạch hóa tập trung, tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở các doanh nghiệp hầu như được Nhà nước “lo” cho toàn bộ. Nếu kinh doanh có lãi thì doanh nghiệp được hưởng còn thua lỗ thì Nhà nước chịu. Vì vậy, công tác này thường bị các doanh nghiệp xem nhẹ. Khi chuyển sang cơ chế thị trường, các doanh nghiệp phải tự chủ trong sản xuất kinh doanh, không còn sự bao cấp của Nhà nước thì việc tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trở nên vô cùng quan trọng. Các doanh nghiệp phải tổ chức tốt được công tác này mới có thể đưa ra được các biện pháp để tăng doanh thu, giảm chi phí và tối đa hóa lợi nhuận.

- **Doanh thu:** Là tổng 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.

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

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

1.1.2. Các loại hoạt động kinh doanh và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp được chia thành ba hoạt động cơ bản sau:

- Hoạt động sản xuất kinh doanh: Là hoạt động sản xuất, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ của các ngành sản xuất kinh doanh chính và sản xuất kinh doanh phụ.
- Hoạt động tài chính: Là hoạt động đầu tư về vốn và đầu tư tài chính ngắn hạn, dài hạn với mục đích kiếm lời.
- Hoạt động khác: Là hoạt động xảy ra ngoài dự kiến của doanh nghiệp.

Tuy nhiên, tùy vào đặc điểm sản xuất kinh doanh của mình mà một doanh nghiệp cũng có thể chỉ có một hoặc hai trong ba hoạt động kinh doanh nói trên.

Cách xác định kết quả kinh doanh cho từng hoạt động:

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

Kết quả hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp được xác định theo sơ đồ sau:

Sơ đồ 1.1: Sơ đồ xác định kết quả kinh doanh

Doanh thu bán hàng và cung cấp DV				
Các khoản giảm trừ	Doanh thu thuần từ bán hàng và CCDV			
	Giá vốn hàng bán	Lợi nhuận gộp	Doanh thu HĐ tài chính	
		Chi phí BH, QLDN, chi phí tài chính	Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD	Thu nhập khác
			Tổng lợi nhuận trước thuế	Chi phí khác
			Lợi nhuận sau thuế	CP thuế TNDN

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

Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh thực hiện các nhiệm vụ sau:

- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác tình hình phát sinh, 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.
- Phản ánh và ghi chép đầy đủ, kịp thời, chính xác các khoản doanh thu, các khoản giảm trừ doanh thu và chi phí của từng hoạt động trong doanh nghiệp. Đồng thời theo dõi, đôn đốc các khoản phải thu khách hàng.
- Phản ánh và tính toán chính xác kết quả từng hoạt động, giám sát tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước và tình hình phân phối kết quả các hoạt động.
- Cung cấp các thông tin kế toán cần thiết phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính và định kỳ phân tích hoạt động kinh tế liên quan đến bán hàng, xác định và phân phối kết quả kinh doanh.

1.3. Sự cần thiết của tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vấn đề mà các doanh nghiệp luôn quan tâm là làm thế nào để hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao nhất (tối đa hoá lợi nhuận và giảm thiểu hoá chi phí). Các yếu tố liên quan trực tiếp đến việc xác định lợi nhuận của một doanh nghiệp chính là doanh thu, thu nhập và các khoản chi phí. Do đó, việc tổ chức công tác kế toán về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh đóng vai trò vô cùng quan trọng. Với việc thu thập, xử lý và cung cấp thông tin về doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp các nhà quản trị doanh nghiệp sẽ nắm bắt được thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình, trên cơ sở đó đề ra những quyết định, phương hướng phát triển nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh không chỉ cần thiết đối với các nhà quản trị doanh nghiệp mà còn có ý nghĩa quan trọng đối với các đối tượng khác trong nền kinh tế quốc dân.

+ Đối với nhà đầu tư: Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là cơ sở để các nhà đầu tư đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp từ đó đưa ra quyết định đầu tư hợp lý.

+ Đối với các trung gian tài chính như Ngân hàng, các công ty cho thuê tài chính công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh là điều kiện tiên quyết để họ tiến hành thẩm định, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp nhằm đưa ra quyết định cho vay bao nhiêu và vay trong bao lâu.

+ Đối với các cơ quan quản lý vĩ mô nền kinh tế: Công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh giúp cho các nhà hoạch định chính sách của Nhà nước có thể tổng hợp, phân tích số liệu và đưa ra các thông số cần thiết giúp chính phủ có thể điều tiết nền kinh tế ở tầm vĩ mô, xác định đúng số thuế thu nhập doanh nghiệp mà doanh nghiệp phải nộp cho Nhà nước,...

1.4. Nội dung tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.4.1. Tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí của hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp.

1.4.1.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trong doanh nghiệp.

Bán hàng (hay tiêu thụ hàng hoá) là giai đoạn cuối cùng của quá trình tuần hoàn vốn trong doanh nghiệp, nó là quá trình thực hiện về mặt giá trị của hàng hoá. Trong mỗi quan hệ này, doanh nghiệp phải chuyển giao hàng hoá cho người mua và người mua phải chuyển giao cho doanh nghiệp số tiền mua hàng tương ứng với giá trị của hàng hoá đó.

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

Tuy nhiên, trong quá trình bán hàng cũng phát sinh một số trường hợp khiến doanh thu cung cấp hàng hoá dịch vụ của doanh nghiệp bị giảm sút. Đó là do các khoản giảm trừ doanh thu, bao gồm:

- Thuế tiêu thụ đặc biệt: là loại thuế gián thu đánh vào một số loại hàng hoá đặc biệt do các doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ. Thuế này do các cơ sở trực tiếp sản xuất ra hàng hoá đó nộp nhưng người tiêu dùng là người chịu thuế vì thuế được cộng vào giá bán.
- Thuế xuất, nhập khẩu: Chi tiết thuế xuất khẩu, là thuế đánh trên hàng hoá xuất khẩu theo quy định của nhà nước.
- Thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp: là thuế GTGT được đánh trực tiếp trên giá trị tăng thêm của hàng hoá dịch vụ.
- Chiết khấu thương mại: Là khoản doanh nghiệp bán giảm giá niêm yết cho khách hàng mua hàng với khối lượng lớn.
- Giảm giá hàng bán: Là khoản giảm trừ cho người mua do hàng hoá kém phẩm chất, sai qui cách hoặc lạc hậu thị hiếu.

- Trị giá 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.

Nguyên tắc ghi nhận doanh thu:

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu từ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh như bán sản phẩm hàng hoá, cung cấp dịch vụ cho khách hàng trong đó bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán.

Theo chuẩn mực số 14 – “Doanh thu và thu nhập khác” ban hành và công bố theo quyết định số 149/2000/QĐ-BTC ngày 31/12/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính, để xác định và ghi nhận doanh thu mỗi doanh nghiệp cần phải tuân theo những quy định sau:

- Ghi nhận doanh thu và các chi phí phải theo một nguyên tắc phù hợp, khi ghi nhận một khoản doanh thu thì phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng liên quan đến việc tạo ra doanh thu đó.

- Điều kiện ghi nhận doanh thu bán hàng:

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

+ Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hoá như người sở hữu hàng hoá hoặc quyền kiểm soát hàng hoá;

+ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

+ Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;

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

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

+ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

+ Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;

+ Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán;

+ Xác định được chi phí phát sinh giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

- Khi hàng hoá dịch vụ được trao đổi để lấy hàng hoá 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 và không được ghi nhận là doanh thu.

- Nếu trong kỳ phát sinh những khoản giảm trừ doanh thu bán hàng, hàng bán bị trả lại thì được hạch toán riêng biệt các khoản giảm trừ doanh thu được tính trừ vào doanh thu và ghi nhận ban đầu để xác định doanh thu thuần làm căn cứ xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

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

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

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

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

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

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

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

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

- 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 số tiền thu được chia cho số năm cho thuê tài sản.

Các phương thức bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Ngày nay, trong nền kinh tế thị trường, để thúc đẩy quá trình tiêu thụ các doanh nghiệp sử dụng rất linh hoạt các phương thức bán hàng. Phương thức bán hàng có ảnh hưởng trực tiếp đến việc sử dụng các tài khoản kế toán phản ánh tình hình xuất kho hàng hóa. Đồng thời có tính chất quyết định đối với việc xác định thời điểm bán hàng và ghi nhận doanh thu, tiết kiệm chi phí bán hàng để tăng lợi nhuận. Các phương thức bán hàng mà các doanh nghiệp thường áp dụng bao gồm:

- Bán hàng trực tiếp: Là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho, tại các phân xưởng sản xuất. Bán hàng trực tiếp còn bao gồm bán buôn và bán lẻ, song phương thức giao hàng phải được thực hiện tại đơn vị sản xuất.

+ Bán buôn: Là các quá trình bán hàng cho các doanh nghiệp thương mại, các tổ chức kinh tế khác. Kết thúc quá trình bán buôn hàng hóa vẫn nằm trong lĩnh vực lưu thông chưa đi vào lĩnh vực tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa chưa được thực hiện hoàn toàn. Đặc điểm của bán buôn thường là bán khối lượng lớn, được tiến hành theo các hợp đồng kinh tế.

+ Bán lẻ: Là giai đoạn cuối cùng của quá trình vận động hàng hóa từ nơi sản xuất đến nơi tiêu dùng. Đó là hành vi trao đổi diễn ra hàng ngày thường xuyên với người tiêu dùng. Thời điểm xác định tiêu thụ là khi doanh nghiệp mất đi quyền sở hữu hàng hóa và được quyền sở hữu tiền tệ.

- Phương thức chuyển hàng theo hợp đồng: Theo phương thức này, bên bán chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm ghi trên hợp đồng. Số hàng chuyển đi vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi người mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán về số hàng chuyển giao thì số hàng này mới được coi là tiêu thụ. Bán

hàng theo phương thức này gồm hai loại bán buôn và bán lẻ, song phương thức giao hàng không tại kho hoặc đơn vị sản xuất mà giao tại bên mua hoặc tại các cửa hàng tiêu thụ.

- Bán hàng qua đại lý: Về bản chất, bán hàng theo phương thức này là bán theo phương thức chuyên hàng. Song, trong trường hợp này, bên giao phải trả cho bên đại lý một khoản tiền gọi là tiền hoa hồng đại lý.

- Bán hàng cho trả góp: Thực chất của phương thức bán hàng này là bán hàng trực tiếp kết hợp với nghiệp vụ cho khách hàng vay vốn. Vì vậy, tiền thu được từ quá trình bán hàng phải chia làm hai phần: Phần doanh thu bán hàng (tính theo giá bán tính tiền một lần) và doanh thu từ hoạt động tài chính (phần lãi cho khách hàng trả góp).

- Bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng: Nghĩa là doanh nghiệp lấy sản phẩm của mình quy ra giá cả trên thị trường rồi dùng số tiền quy đổi đó để mua sản phẩm của đơn vị khác. Trong trường hợp này, doanh thu được tính theo giá sản phẩm cùng loại mà doanh nghiệp bán thu tiền.

- Bán hàng theo phương thức tiêu thụ sản phẩm nội bộ: Theo phương thức này, doanh nghiệp dùng sản phẩm của mình để trả lương cho cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp.

1.4.1.2. Kế toán giá vốn hàng bán trong doanh nghiệp.

Mỗi khi ghi nhận doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thì đồng thời kế toán phải ghi nhận một khoản chi phí tương ứng đó chính là giá vốn hàng bán.

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

Phương pháp tính giá vốn hàng bán:

Trong mỗi doanh nghiệp hàng tồn kho đều được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau với các đơn giá khác nhau, vì vậy việc lựa chọn phương pháp tính giá thực tế hàng xuất kho... sẽ phụ thuộc vào đặc điểm của hàng tồn kho, yêu cầu và

trình độ quản lý của doanh nghiệp. Phương pháp tính giá vốn hàng bán được đăng ký với cơ quan thuế và được áp dụng nhất quán trong một kỳ kế toán

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

- Phương pháp bình quân gia quyền:

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

$$\text{Đơn giá xuất kho} = \frac{\text{Trị giá SP, hàng hoá tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá SP, hàng hoá nhập trong kỳ}}{\text{Số lượng SP, hàng hoá tồn đầu kỳ} + \text{Số lượng SP, hàng hoá nhập trong kỳ}}$$

Ưu điểm: Đơn giản, dễ tính toán, không phụ thuộc vào số lần xuất, nhập hàng hoá trong kì nhiều. Do vậy, phù hợp với những DN kinh doanh với quy mô lớn, các nghiệp vụ kinh tế xuất, nhập hàng hoá diễn ra liên tục.

Nhược điểm: Với phương pháp này công việc tính giá vốn hàng xuất bán được dồn hết vào cuối kì kế toán nên nhiều khi gây nên sự chông chéo trong công việc và việc tính giá theo phương pháp này có độ chính xác không cao.

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

$$\text{Đơn giá xuất kho} = \frac{\text{Trị giá thực tế SP, hàng hoá tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\text{Số lượng SP, hàng hoá thực tế tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

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

- Phương pháp thực tế đích danh:

Theo phương pháp này khi xuất lô hàng nào thì được tính theo giá thực tế nhập kho đích danh của lô hàng đó. Với những doanh nghiệp có điều kiện bảo quản từng lô hàng nhập kho riêng biệt thì việc tính giá vốn hàng xuất bán theo phương thức này là rất hợp lí.

Ưu điểm: Công việc tính giá được tiến hành kịp thời, thông qua việc tính giá hàng hoá xuất kho, kế toán có thể theo dõi được hạn bảo quản của từng lô hàng hoá. Có ý nghĩa đặc biệt đối với những hàng hoá lương thực thực phẩm.

Nhược điểm: Yêu cầu về cơ sở vật chất kho tàng bảo quản của doanh nghiệp phải tốt, tạo điều kiện thuận lợi cho việc bảo quản riêng biệt từng lô hàng hoá khác nhau.

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

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

Ưu điểm: Với phương pháp này giúp kế toán tính giá hàng xuất bán một cách kịp thời.

Nhược điểm: Hàng hoá tồn kho cuối kỳ có thể của nhiều lần nhập kho khác nhau, do vậy giá trị hàng tồn kho được tính theo nhiều giá khác nhau nên việc xác định giá trị hàng tồn kho sẽ phức tạp hơn và dễ gây ra sự nhầm lẫn, đồng thời phương pháp tính giá này gây nên tình trạng phản ánh chi phí không theo kịp với sự biến động giá cả của thị trường.

Do vậy, phương pháp này chỉ thích hợp với những doanh nghiệp kinh doanh ít chủng loại hàng hoá và số lần xuất nhập hàng hoá không nhiều.

- Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO):

LIFO được giả định là hàng được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước, và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là những hàng được mua hoặc sản xuất trước đó. Nhưng với phương pháp nhập sau xuất trước đã khắc phục được nhược điểm của phương pháp nhập trước xuất trước là phản ánh chi phí kịp thời với sự biến động của giá cả thị trường.

- Phương pháp giá hạch toán:

Đối với các doanh nghiệp có nhiều loại hàng, giá cả thường xuyên biến động, nghiệp vụ nhập xuất hàng diễn ra thường xuyên thì việc hạch toán hàng ngày nên sử dụng giá hạch toán.

Doanh nghiệp có thể sử dụng giá kế hoạch hoặc giá mua hàng hoá ở một thời điểm nào đó hay giá hàng bình quân tháng trước để làm giá hạch toán nhập, xuất,

tồn kho hàng trong khi chưa tính được giá thực tế của nó. Cuối tháng phải tính chuyển giá hạch toán của hàng xuất, tồn kho theo giá thực tế. Việc tính chuyển dựa trên cơ sở hệ số giữa giá thực tế và giá hạch toán.

$$\text{Hệ số giá SP, hàng hoá} = \frac{\text{Trị giá thực tế SP, hàng hoá tồn kho đầu kỳ} + \text{Trị giá thực tế SP, hàng hoá nhập kho trong kỳ}}{\text{Trị giá hạch toán SP, hàng hoá tồn kho đầu kỳ} + \text{Trị giá hạch toán SP, hàng hoá nhập kho trong kỳ}}$$

Sau khi tính hệ số giá, kế toán tiến hành điều chỉnh giá hạch toán trong kỳ thành giá thực tế vào cuối kỳ kế toán.

Trị giá thực tế hàng xuất trong kỳ = Hệ số giá x Trị giá hạch toán của hàng xuất kho trong kỳ

Trị giá thực tế hàng tồn kho cuối kỳ = Hệ số giá x Trị giá hạch toán của hàng tồn kho cuối kỳ

1.4.1.3. Tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và giá vốn hàng bán trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Theo phương pháp này kế toán sử dụng các loại chứng từ, tài khoản, sổ sách cũng như cách thức hạch toán như sau:

Chứng từ sử dụng:

- Phiếu xuất kho
- Hoá đơn GTGT
- Phiếu thu
- Phiếu kế toán
- Giấy báo có của ngân hàng, sổ phụ ngân hàng

Tài khoản sử dụng:

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

- Bên Nợ:

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

- + Trị giá hàng bán bị trả lại
- + Khoản chiết khấu thương mại
- + Kết chuyển doanh thu bán hàng thuần sang tài khoản 911 để xác định kết quả kinh doanh.

- Bên có:

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

TK 511 không có số dư cuối kỳ. TK 511 có 04 tài khoản cấp 2:

+ TK 5111: Doanh thu bán hàng hoá: Được sử dụng chủ yếu cho các doanh nghiệp kinh doanh hàng hoá, vật tư.

+ TK 5112: Doanh thu bán thành phẩm: Được sử dụng ở các doanh nghiệp sản xuất vật tư như: công nghiệp, nông nghiệp, xây lắp, ngư nghiệp, lâm nghiệp.

+ TK 5113: Doanh thu cung cấp dịch vụ: Được sử dụng cho các ngành nghề kinh doanh dịch vụ như: giao thông vận tải, bưu điện, du lịch, dịch vụ công cộng, dịch vụ khoa học kỹ thuật.

+ TK 5114: Doanh thu trợ cấp, trợ giá: được dùng để phản ánh các khoản thu từ trợ cấp, trợ giá của Nhà nước khi doanh nghiệp thực hiện các nhiệm vụ cung cấp hàng hoá, dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước.

+ TK 5117: Doanh thu kinh doanh BĐS đầu tư: được dùng để phản ánh doanh thu kinh doanh BĐS đầu tư bao gồm số tiền cho thuê tính theo kỳ báo cáo và giá bán BĐS đầu tư.

Tài khoản 512: Doanh thu tiêu thụ nội bộ

Tài khoản này dùng để phản ánh các khoản thu được từ tiêu thụ sản phẩm hàng hoá nội bộ. Doanh thu tiêu thụ nội bộ là số tiền thu được do bán hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một công ty, tổng công ty.

Tài khoản này có kết cấu tương tự như tài khoản 511 và được mở chi tiết thành các tài khoản như sau:

- Tài khoản 5121: Doanh thu bán hàng hoá
- Tài khoản 5122: Doanh thu bán sản phẩm
- Tài khoản 5123: Doanh thu cung cấp dịch vụ

TK 521: Chiết khấu thương mại

- Bên Nợ:

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

- Bên Có:

+ Kết chuyển toàn bộ chiết khấu thương mại sang tài khoản “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” để xác định doanh thu thuần của kỳ hạch toán.

TK 521 không có số dư cuối kỳ. TK 521 có 03 tài khoản cấp 2:

+ TK 5211 - Chiết khấu hàng hoá: Phản ánh toàn bộ số tiền chiết khấu thương mại (tính trên khối lượng hàng hoá đã bán ra) cho người mua hàng.

+ TK 5212 - Chiết khấu thành phẩm: Phản ánh toàn bộ số tiền chiết khấu thương mại trên khối lượng sản phẩm đã bán ra cho người mua thành phẩm.

+ TK 5213 - Chiết khấu dịch vụ: Phản ánh toàn bộ số tiền chiết khấu thương mại tính trên khối lượng dịch vụ đã cung cấp cho người mua dịch vụ.

TK 531: Hàng bán bị trả lại

- Bên Nợ:

+ Giá trị của hàng bán bị trả lại.

- Bên Có:

+ Kết chuyển toàn bộ giá trị hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

TK 532: Giảm giá hàng bán

- Bên Nợ:

+ Các khoản giảm giá đã chấp thuận cho người mua hàng

- Bên Có:

+ Kết chuyển toàn bộ số giảm giá hàng bán sang TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”.

TK 632: Giá vốn hàng bán

- Bên Nợ:

+ Phản ánh giá vốn sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ.

- + Phản ánh chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ không được tính vào giá trị hàng tồn kho mà phải tính vào giá vốn hàng bán của kỳ kế toán.
- + Phản ánh khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra.
- + Phản ánh chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành.
- + Phản ánh khoản chênh lệch giữa số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn khoản đã lập dự phòng năm trước.
- + Phản ánh các khoản chi phí liên quan đến BĐS đầu tư đem cho thuê, bán, thanh lý và giá trị còn lại của BĐS đem bán, thanh lý.

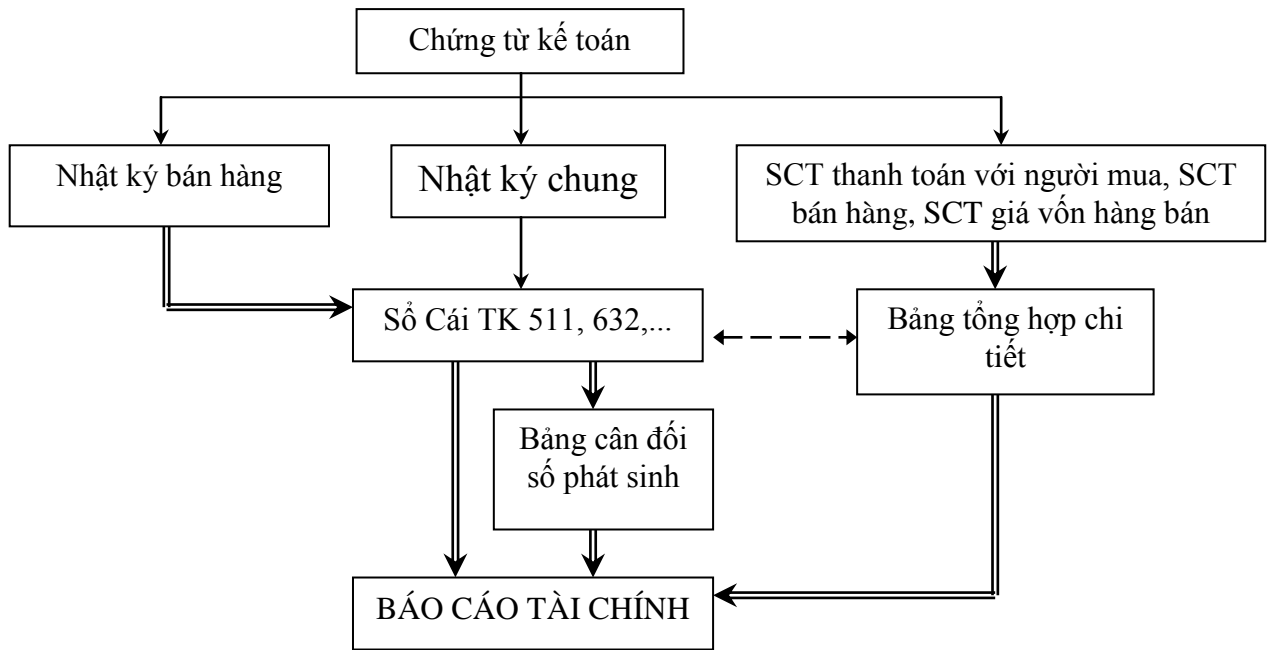
- Bên Có:

- + Phản ánh khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính.
- + Giá vốn của hàng bán bị trả lại.
- + Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ và toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ sang TK911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản 632 không có số dư.

Các hình thức sổ:

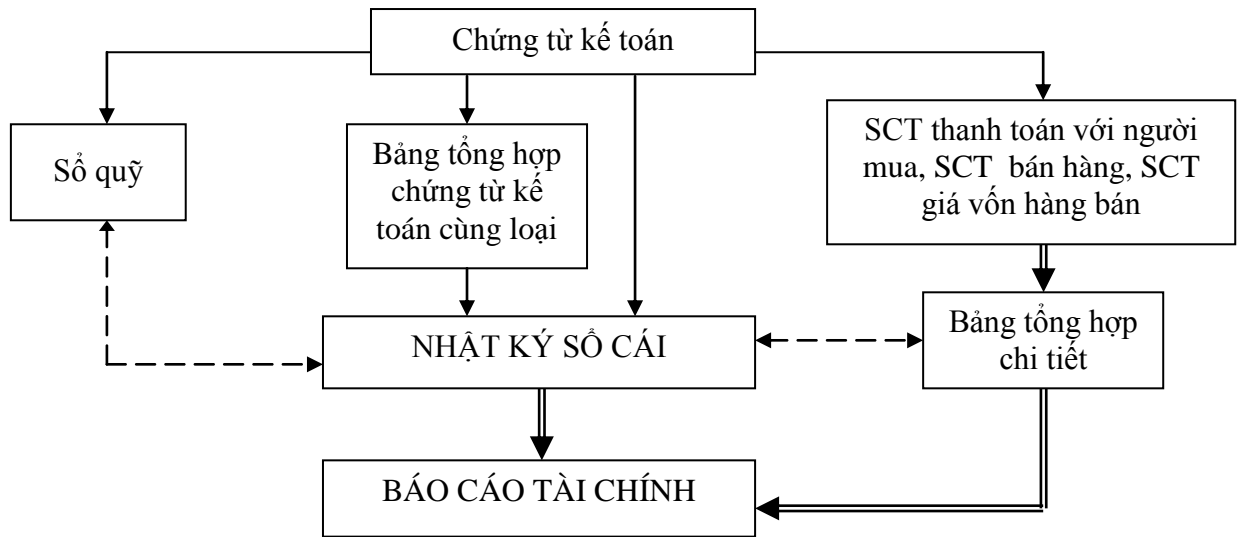
- **Hình thức kế toán Nhật ký chung:** phù hợp với mọi loại hình đơn vị đặc biệt là đơn vị vừa và nhỏ, doanh nghiệp áp dụng kế toán máy. Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán này là: tất cả nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều phải ghi vào sổ nhật ký, trọng tâm là sổ nhật ký chung, theo thứ tự thời gian phát sinh và định khoản các nghiệp vụ đó, sau đó lấy số liệu trên các sổ nhật ký để chuyển ghi sổ cái theo từng nghiệp vụ kinh tế phát sinh.



Ghi chú

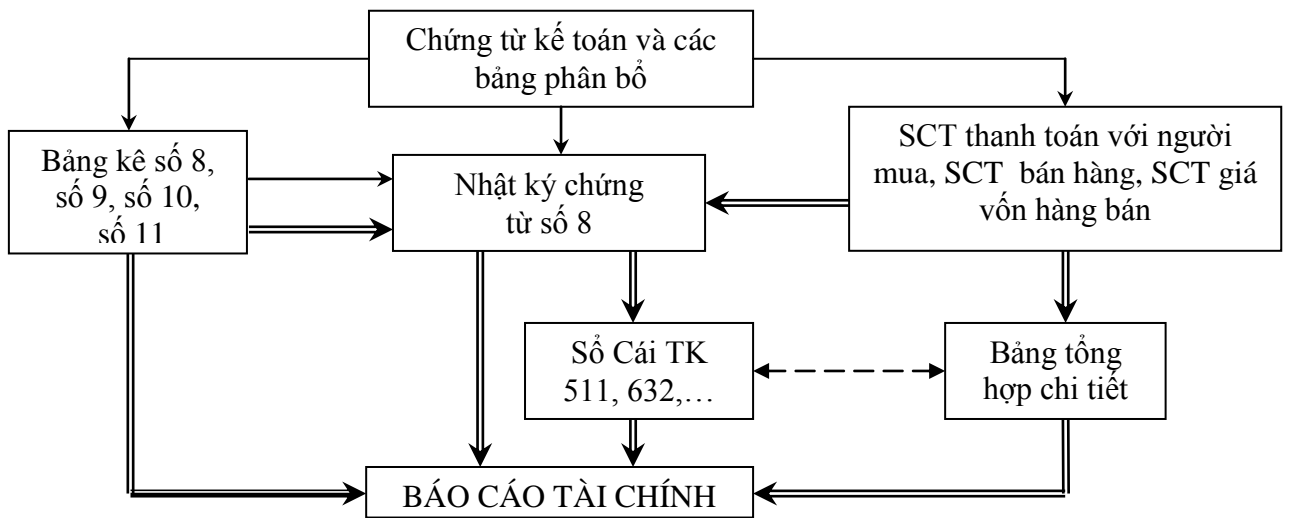
- Ghi hàng ngày
- ⇒ Ghi cuối tháng
- ↔ Đối chiếu

- **Hình thức kế toán Nhật ký - sổ cái:** áp dụng với doanh nghiệp có quy mô nhỏ, khối lượng nghiệp vụ phát sinh ít, doanh nghiệp sử dụng ít tài khoản. Đặc trưng cơ bản của hình thức này là các nghiệp vụ kinh tế phát sinh được kết hợp ghi theo thứ tự thời gian và theo nội dung kinh tế trên cùng một quyển sổ kế toán tổng hợp duy nhất là sổ nhật ký - sổ cái. Căn cứ vào sổ nhật ký - sổ cái là các chứng từ gốc hoặc bảng tổng hợp chứng từ gốc. Tên sổ, kết cấu, cách ghi chép phản ánh vào hệ thống sổ chi tiết được quy định cụ thể tùy theo từng đối tượng kế toán



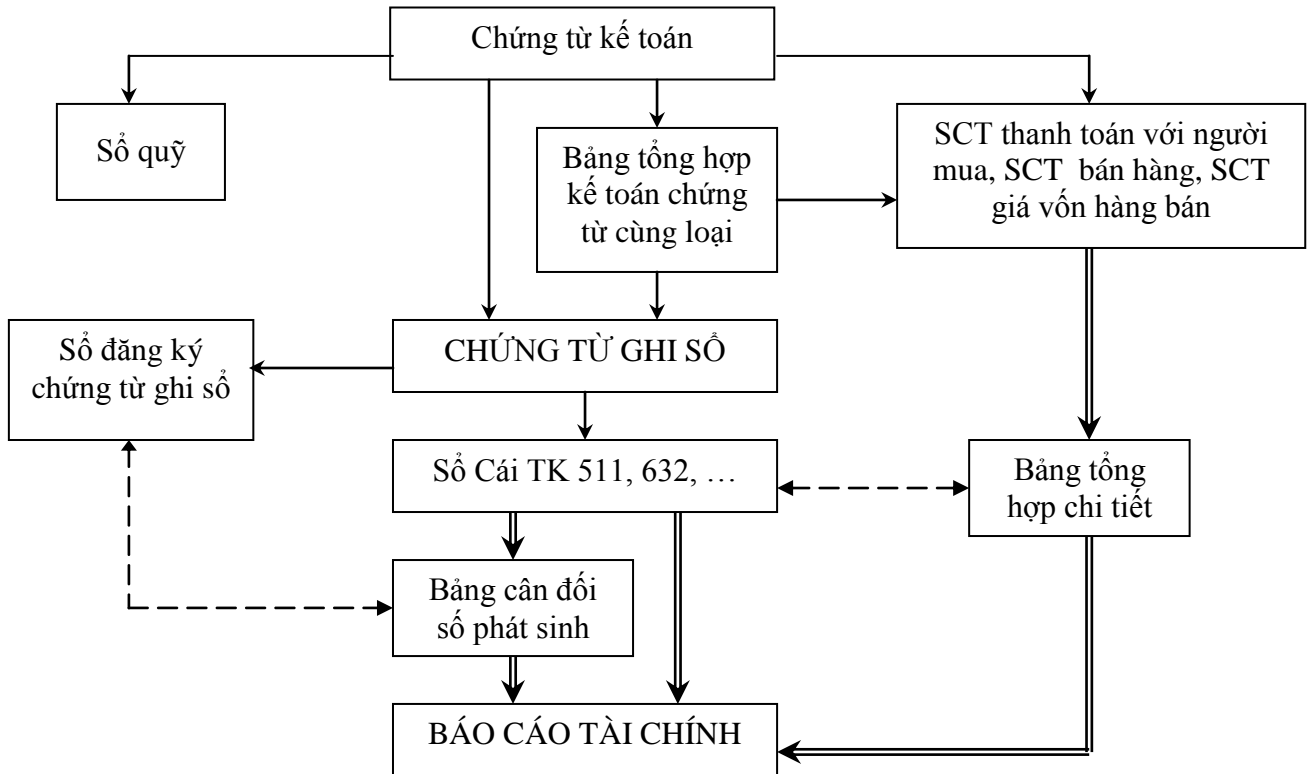
- Ghi chú**
- Ghi hàng ngày
 - ⇒ Ghi cuối tháng
 - ↔ Đối chiếu

- **Hình thức kế toán Nhật ký - chứng từ:** áp dụng với doanh nghiệp có quy mô lớn, loại hình kinh doanh phức tạp, phù hợp với doanh nghiệp kế toán thủ công.



- Ghi chú**
- Ghi hàng ngày
 - ⇒ Ghi cuối tháng
 - ↔ Đối chiếu

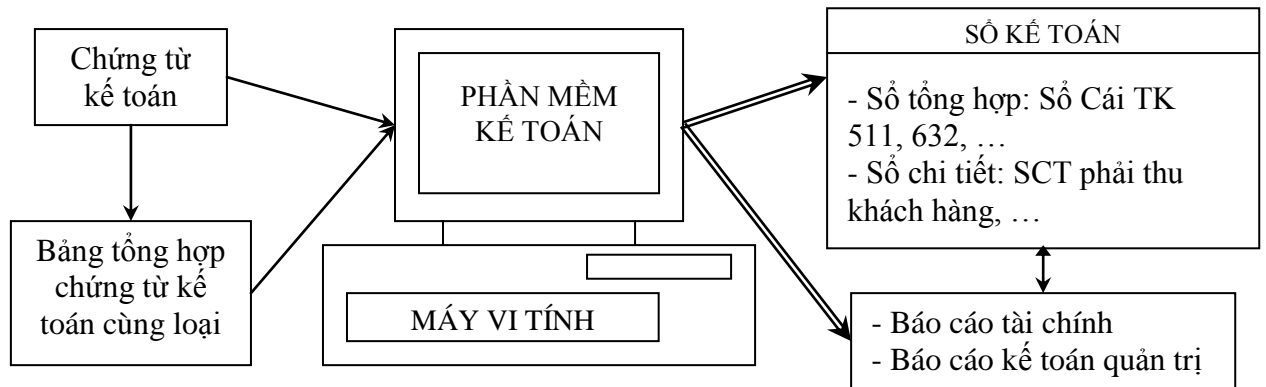
- **Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ:** phù hợp với mọi loại hình doanh nghiệp, doanh nghiệp áp dụng kế toán máy. Đặc trưng cơ bản của hình thức kế toán chứng từ ghi sổ: căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là “chứng từ ghi sổ”.



Ghi chú

- Ghi hàng ngày
- ⇒ Ghi cuối tháng
- ↔ Đối chiếu

- **Hình thức kế toán máy:** Việc ứng dụng tin học vào công tác kế toán là việc thiết kế các chương trình theo đúng nội dung và trình tự hạch toán và tuân thủ các nguyên tắc cơ bản: phù hợp với đặc điểm, tính chất, hình thức hoạt động của DN, đảm bảo tính đồng bộ và tự động hoá cao, đảm bảo độ tin cậy, an toàn trong công tác kế toán, và nguyên tắc tiết kiệm và hiệu quả.

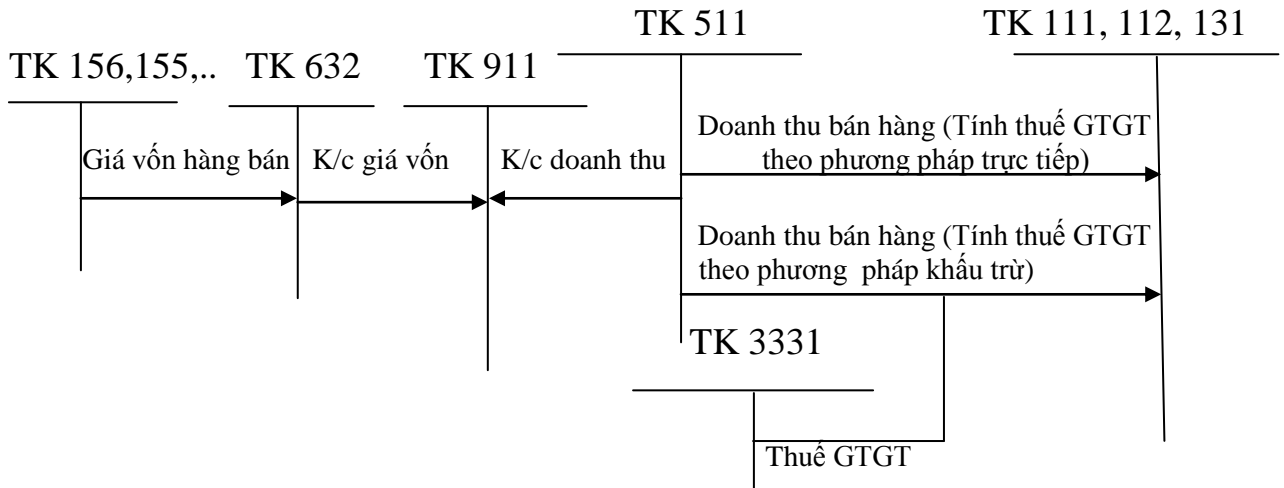


Ghi chú → Ghi hàng ngày
 ⇒⇒⇒ Ghi cuối tháng
 ↔ Đối chiếu

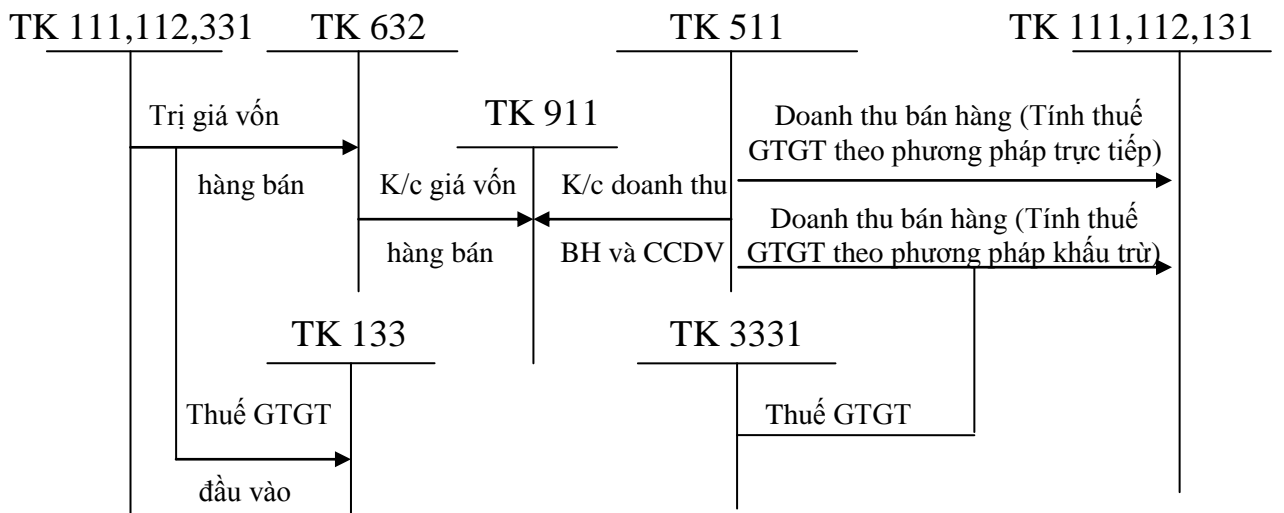
Tóm lại, tùy thuộc quy mô, tính chất, đặc điểm và điều kiện kinh doanh, cũng như trình độ của kế toán của mỗi doanh nghiệp mà lựa chọn hình thức sổ kế toán sao cho phù hợp nhất.

Sơ đồ hạch toán:

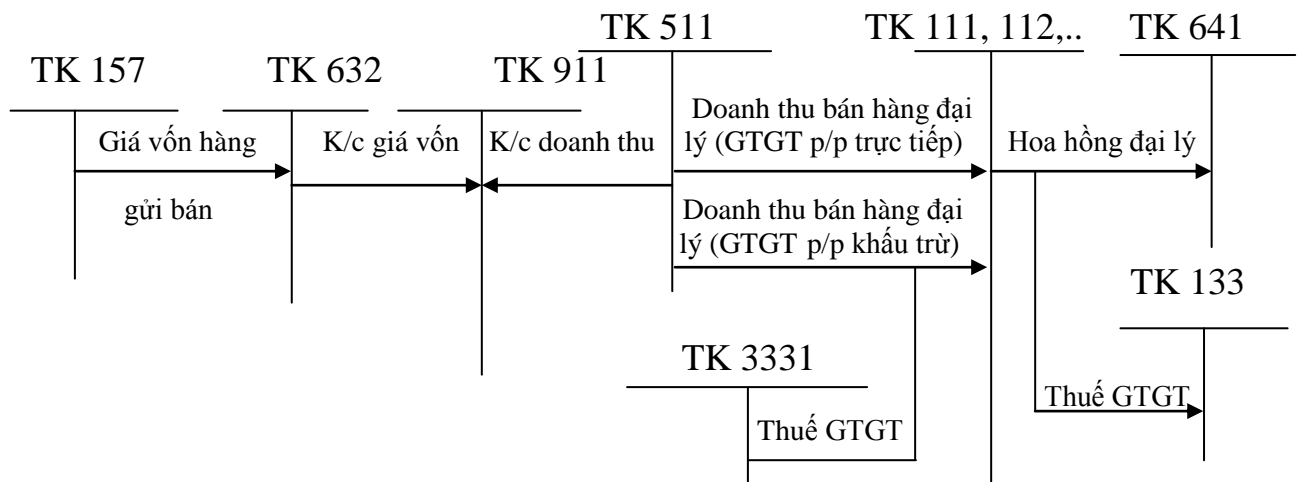
Sơ đồ 1.2: Sơ đồ hạch toán doanh thu theo phương thức bán hàng trực tiếp



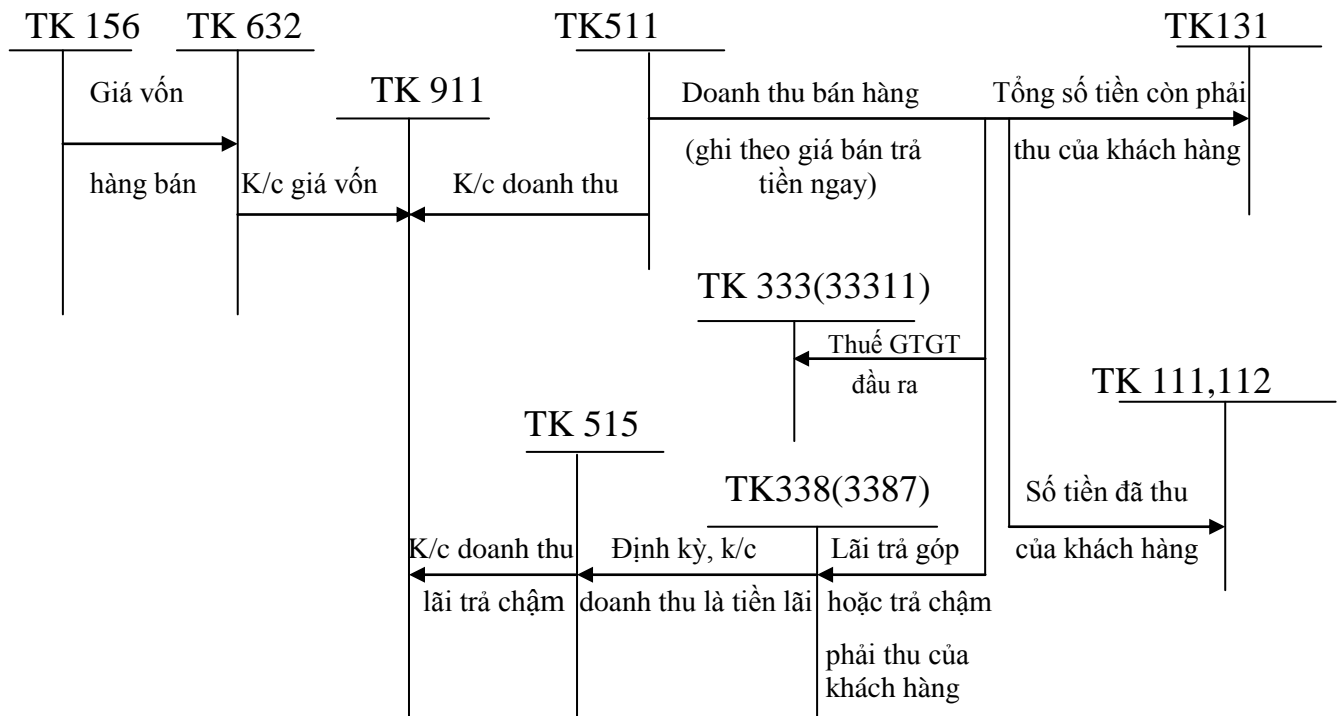
Sơ đồ 1.3: Sơ đồ hạch toán doanh thu theo phương thức bán buôn vận chuyển thẳng



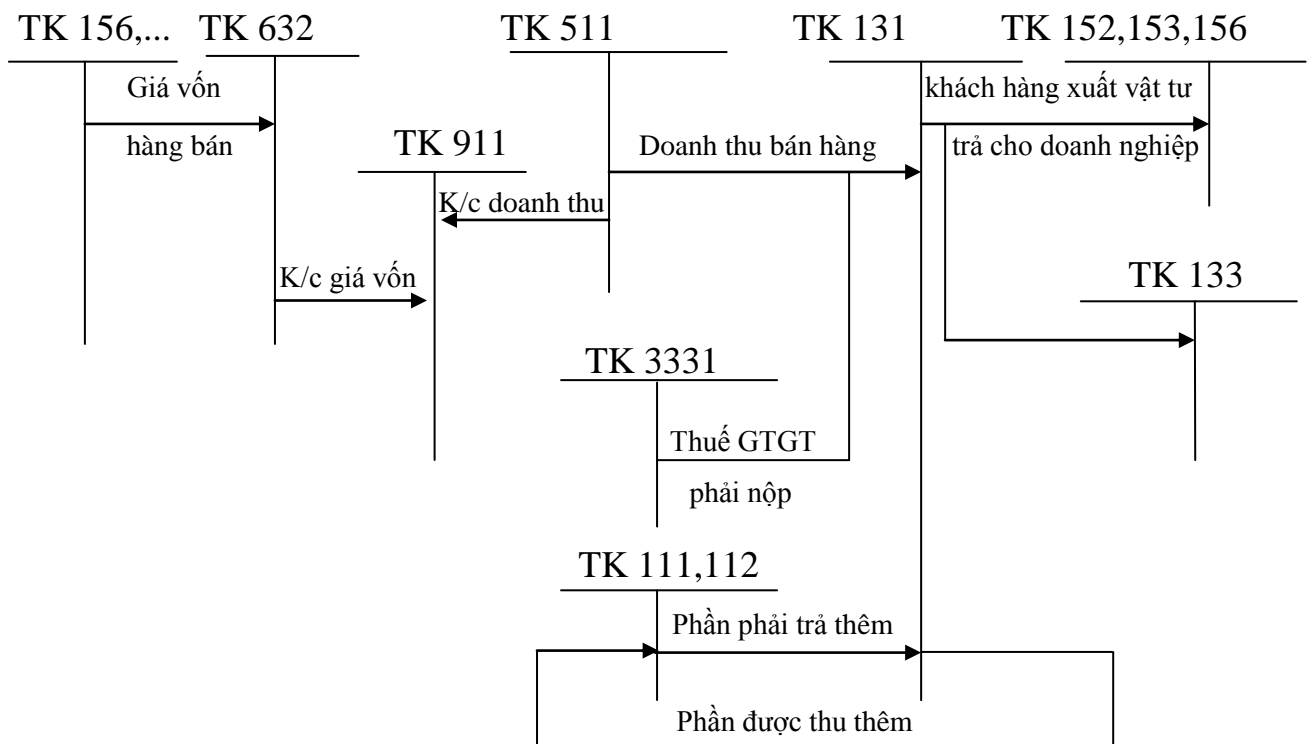
Sơ đồ 1.4: Sơ đồ hạch toán doanh thu bán hàng thông qua đại lý ký gửi



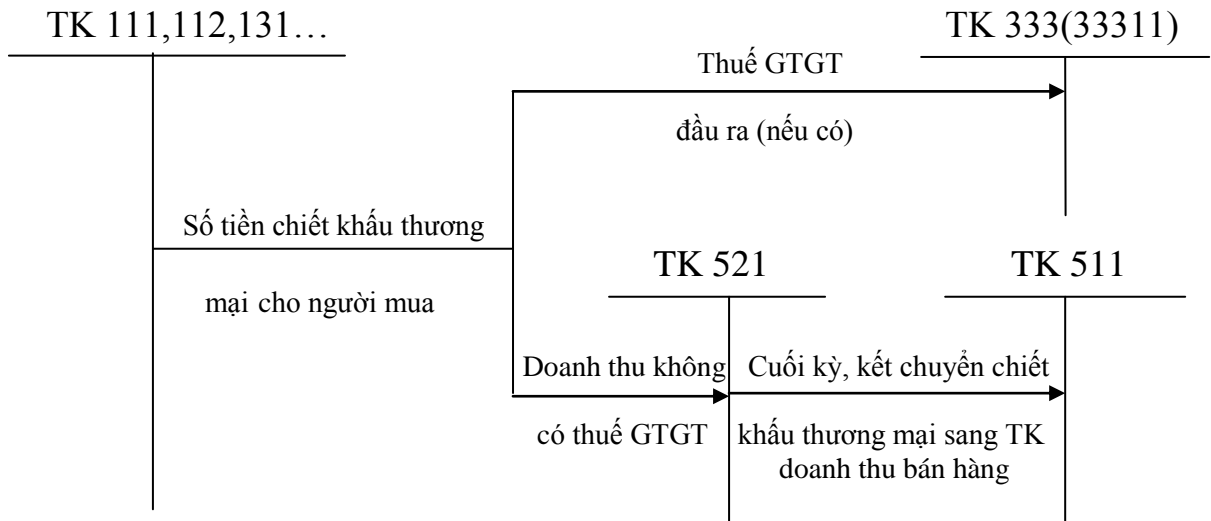
Sơ đồ 1.5: Sơ đồ hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp



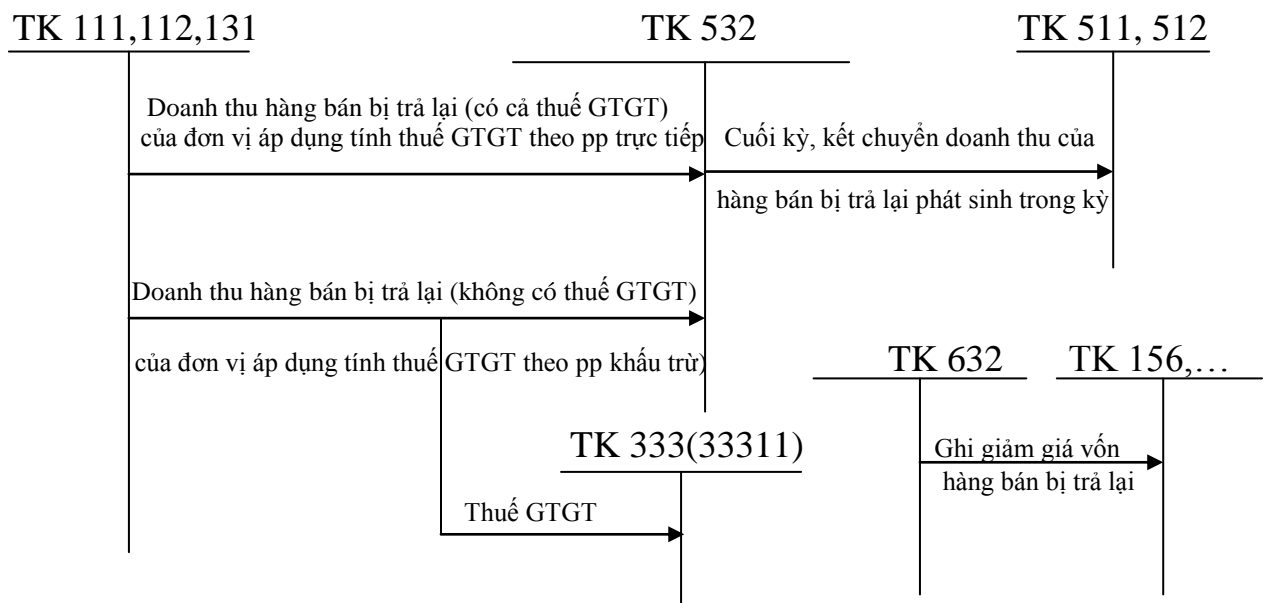
Sơ đồ 1.6: Sơ đồ hạch toán doanh thu bán theo phương thức trao đổi hàng



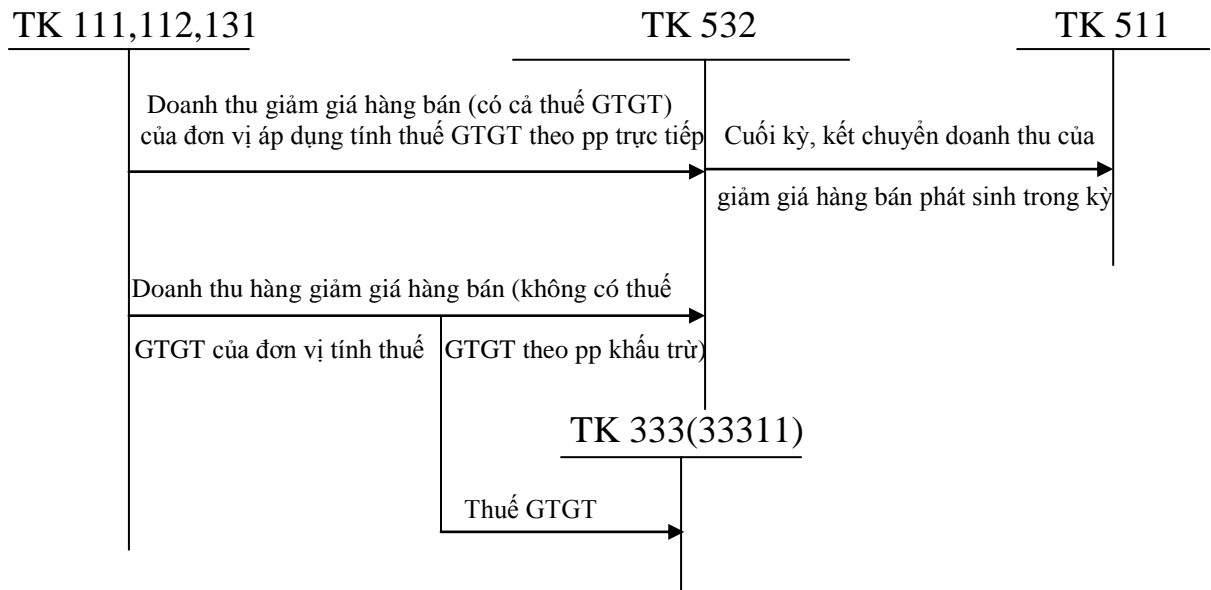
Sơ đồ 1.7: Sơ đồ hạch toán chiết khấu thương mại



Sơ đồ 1.8: Sơ đồ hạch toán hàng bán bị trả lại



Sơ đồ 1.9: Sơ đồ hạch toán giảm giá hàng bán



1.4.1.4. Tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và giá vốn hàng bán trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ.

Đối với doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ thì kế toán sử dụng các loại chứng từ, sổ sách giống với phương pháp kê khai thường xuyên, chỉ có tài khoản là có một số thay đổi như:

Tài khoản sử dụng:

Ngoài các tài khoản mà doanh nghiệp kê khai hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên thì trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ còn sử dụng thêm những tài khoản sau:

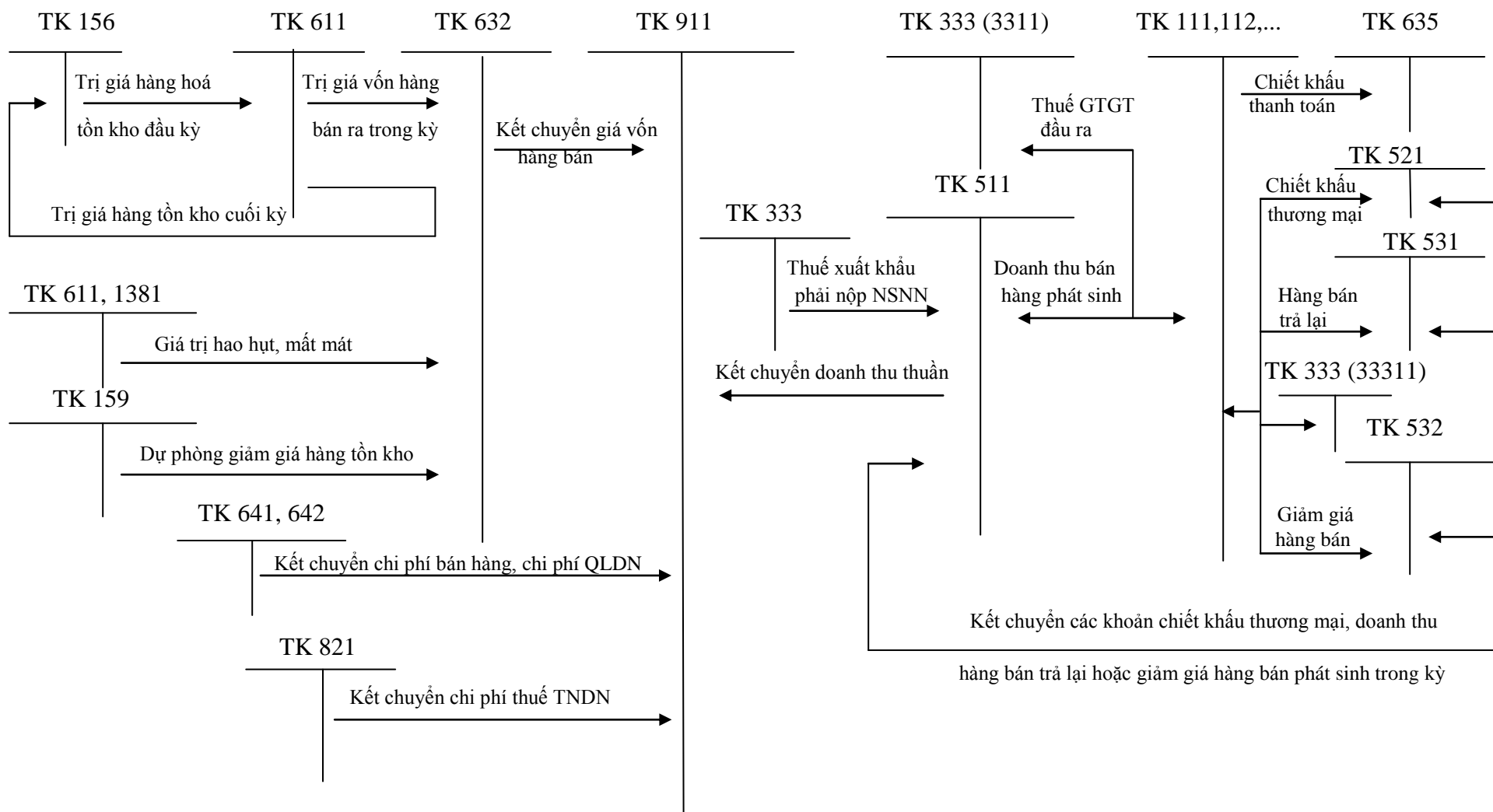
- TK 611: Mua hàng
- TK 631: Giá thành sản xuất

Sổ sách sử dụng:

Giống như trong doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Sơ đồ hạch toán:

Sơ đồ 1.10: Sơ đồ hạch toán tổng hợp doanh thu, chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh (Theo phương pháp kiểm kê định kỳ và đơn vị áp dụng tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ)



1.4.1.5. Tổ chức công tác kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trong doanh nghiệp.

Chi phí bán hàng:

Chi phí bán hàng là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp dịch vụ.

Chi phí bán hàng bao gồm: Chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu bao bì, chi phí dụng cụ đồ dùng trong bán hàng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí bảo hành sản phẩm, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

Chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý doanh nghiệp, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn công ty.

Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: Chi phí nhân viên quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao tài sản cố định, thuê phí, lệ phí, chi phí dự phòng, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

Nội dung kết cấu tài khoản sử dụng:

TK 641: Chi phí bán hàng:

- Bên Nợ:

+ Tập hợp chi phí bán hàng thực tế phát sinh trong kỳ.

- Bên Có:

+ Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng (nếu có)

+ Kết chuyển chi phí bán hàng trong kỳ vào bên Nợ TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản 641 không có số dư cuối kỳ.

- Tài khoản 641 gồm 07 TK cấp 2:

+ TK 6411 – Chi phí nhân viên

+ TK 6412 – Chi phí vật liệu bao bì

+ TK 6413 – Chi phí dụng cụ, đồ dùng

+ TK 6414 – Chi phí khấu hao tài sản cố định

+ TK 6415 – Chi phí bảo hành

+ TK 6417 – Chi phí dịch vụ mua ngoài

+ TK 6418 – Chi phí bằng tiền khác

Tài khoản 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

- Bên Nợ:

+ Tập hợp chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh trong kỳ.

- Bên Có:

+ Các khoản được phép ghi giảm chi phí quản lý (nếu có).

+ Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp sang bên Nợ TK911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản 642 không có số dư cuối kỳ.

Tài khoản 642 bao gồm 8 tài khoản cấp 2 sau:

+ TK 6421 – Chi phí nhân viên quản lý

+ TK 6422 – Chi phí vật liệu quản lý

+ TK 6423 – Chi phí đồ dùng văn phòng

+ TK 6424 – Chi phí khấu hao tài sản cố định

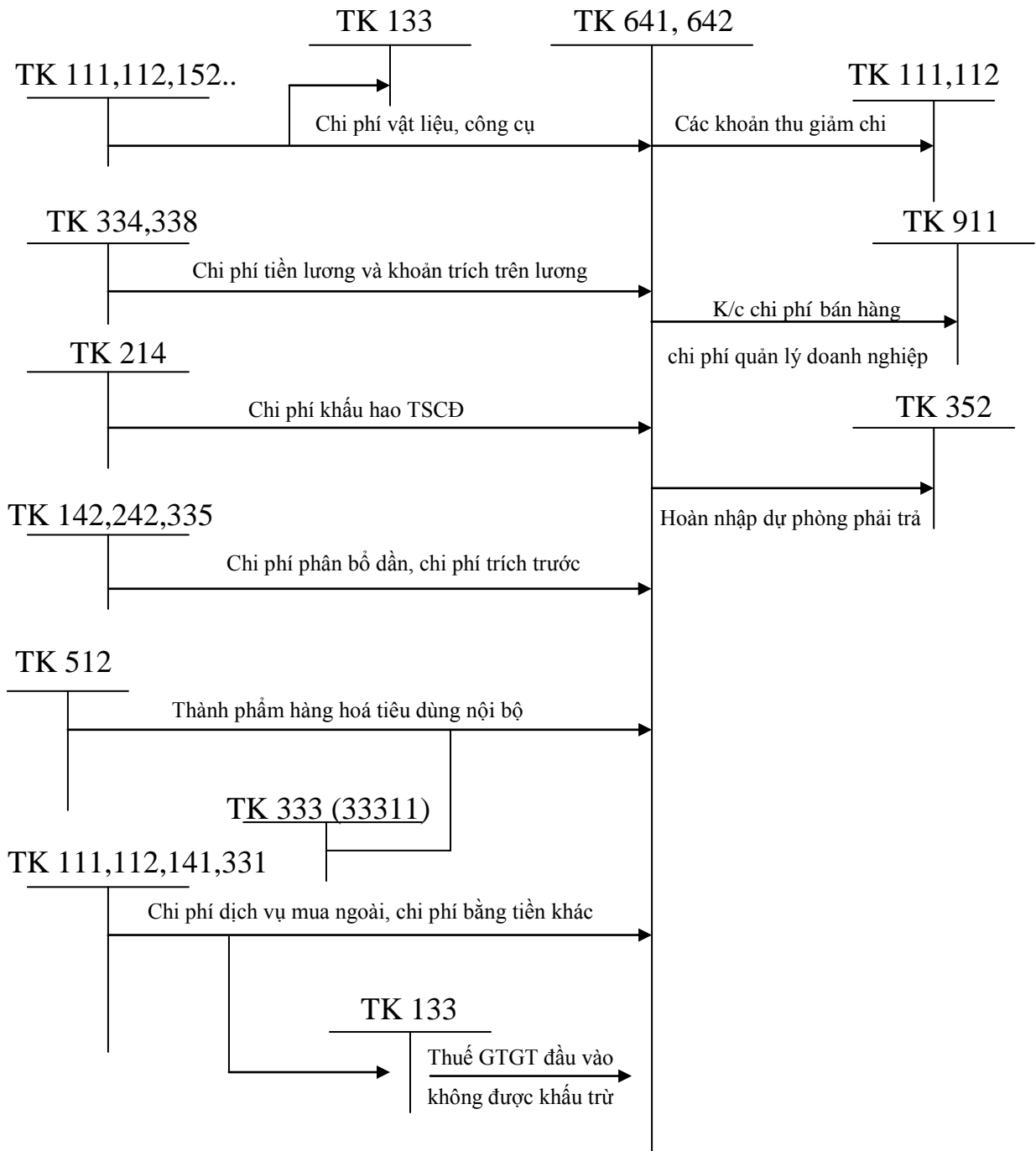
+ TK 6425 - Thuế, phí và lệ phí

+ TK 6427 – Chi phí dịch vụ mua ngoài

+ TK 6428 – Chi phí bằng tiền khác

Sơ đồ hạch toán:

Sơ đồ 1.11: Sơ đồ hạch toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp



1.4.2. Tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí của hoạt động tài chính trong doanh nghiệp.

1.4.2.1. Tổ chức công tác kế toán doanh thu hoạt động tài chính.

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

Doanh thu hoạt động tài chính bao gồm: Tiền lãi; thu nhập từ cho thuê tài sản, cho người khác sử dụng tài sản (Bằng sáng chế, nhãn hiệu thương mại, bản quyền tác giả, phần mềm vi tính...); cổ tức, lợi nhuận được chia; thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn; thu nhập chuyển nhượng, cho thuê cơ sở hạ tầng; thu nhập về các hoạt động đầu tư khác; chênh lệch lãi do bán ngoại tệ; khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ; chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn;...

Tài khoản sử dụng: TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính

- Bên Nợ:

- + Số thuế TGTG phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có).
- + Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

- Bên Có:

- + Doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

Tài khoản 515 không có số dư cuối kỳ.

1.4.2.2. Tổ chức công tác kế toán chi phí tài chính.

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

Chi phí hoạt động tài chính bao gồm: Chi phí liên quan đến hoạt động đầu tư chứng khoán, chi phí lãi vay, vốn kinh doanh các khoản dài hạn và ngắn hạn, chi phí hoạt động liên doanh, chi phí cho vay vốn ngắn hạn và dài hạn, chi phí về mua bán ngoại tệ, chi phí cho thuê tài sản thuê cơ sở hạ tầng, chi phí đầu tư tài chính khác.

Tài khoản sử dụng:

TK 635: Chi phí tài chính

- Bên Nợ:

- + Các khoản chi phí hoạt động tài chính;
- + Các khoản lỗ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn;
- + Các khoản lỗ chênh lệch về tỷ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kỳ;
- + Khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ;
- + Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.

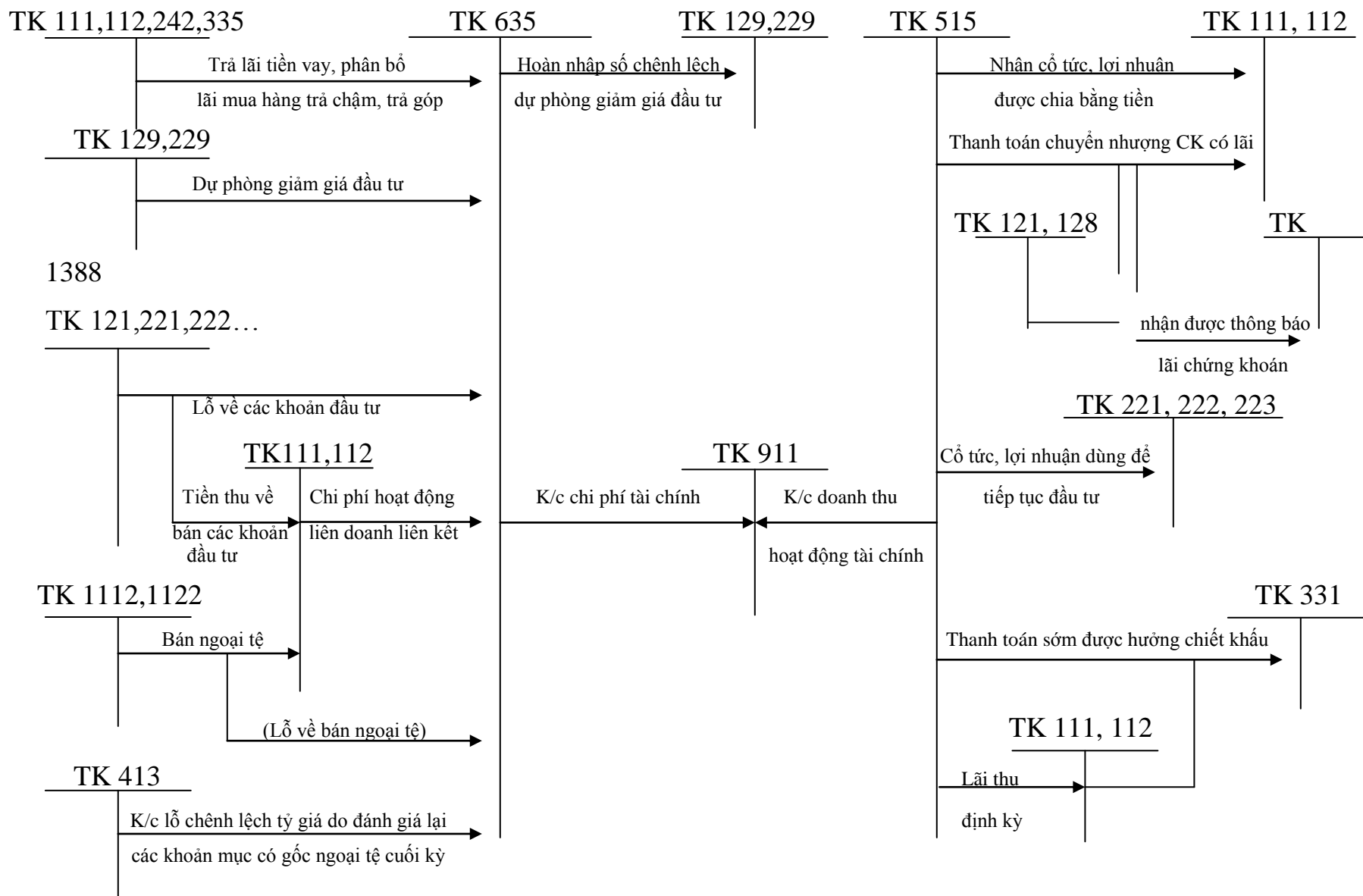
- Bên Có:

- + Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán;
- + Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính và các khoản lỗ phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

Tài khoản 635 – Không có số dư cuối kỳ.

Sơ đồ hạch toán:

Sơ đồ 1.12: Sơ đồ hạch toán doanh thu và chi phí tài chính



1.4.3. Tổ chức công tác kế toán doanh thu và chi phí hoạt động khác trong doanh nghiệp.

1.4.3.1. Tổ chức công tác kế toán thu nhập khác.

Thu nhập khác là khoản tiền thu được góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu từ những hoạt động ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu như: thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, thu tiền phạt khách hàng do vi phạm hợp đồng,...

Tài khoản sử dụng: TK 711 - Thu nhập khác

- Bên Nợ:

+ Số thuế GTGT phải nộp (nếu có) tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác ở doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

+ Cuối kỳ kế toán, kết chuyển các khoản thu nhập khác trong kỳ sang tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh.

- Bên Có:

+ Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

Tài khoản 711 - Thu nhập khác không có số dư cuối kỳ.

1.4.3.2. Tổ chức công tác kế toán chi phí khác.

Chi phí khác bao gồm các khoản chi phí ngoài các chi phí sản xuất, kinh doanh phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, như: Chi phí về thanh lý, nhượng bán tài sản cố định, các khoản tiền bị khách hàng phạt do vi phạm hợp đồng.

Tài khoản sử dụng: TK 811 - Chi phí khác

- Bên Nợ:

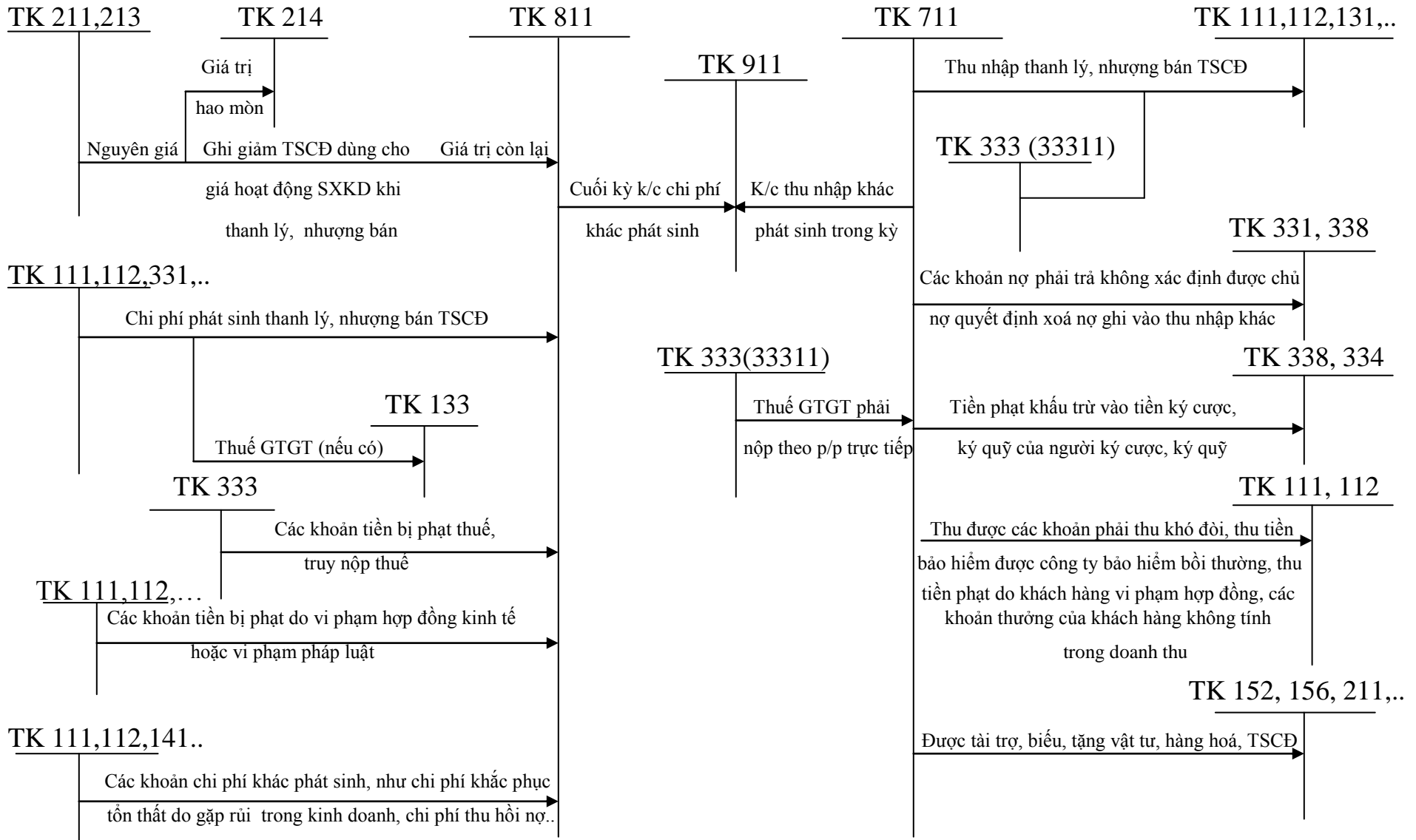
+ Các khoản chi phí khác phát sinh

- Bên Có:

+ Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ vào TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản 811 - Chi phí khác không có số dư cuối kỳ.

Sơ đồ 1.13: Sơ đồ hạch toán thu nhập và chi phí khác



1.4.4. Tổ chức công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

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

Nguyên tắc hạch toán:

- Tài khoản này phải phản ánh đầy đủ, chính xác các khoản kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ kế toán theo đúng quy định của chính sách tài chính hiện hành.
- Kết quả hoạt động kinh doanh phải được hạch toán chi tiết theo từng loại hoạt động (hoạt động sản xuất, chế biến, hoạt động kinh doanh thương mại, dịch vụ, hoạt động tài chính...). Trong từng loại hoạt động kinh doanh có thể cần hạch toán chi tiết cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng, từng loại dịch vụ.

Nội dung kết cấu: TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

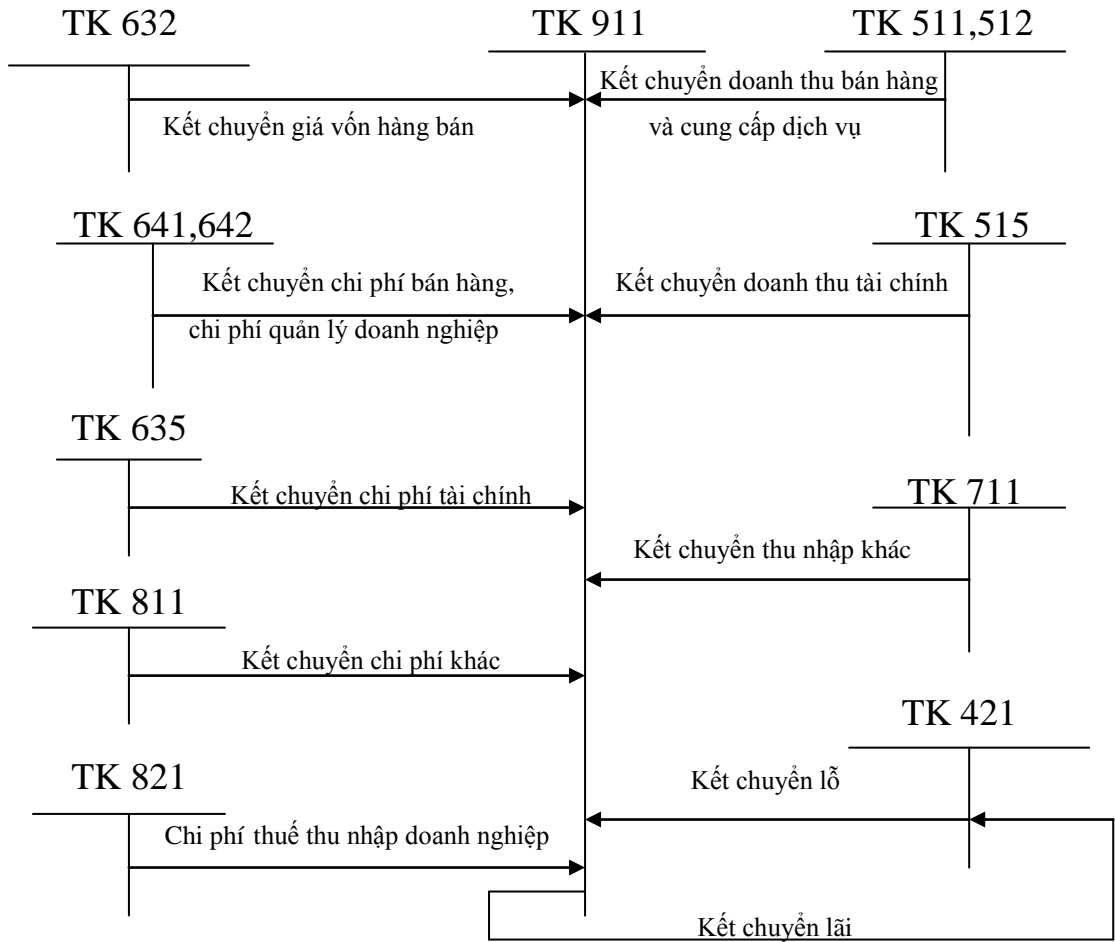
- Bên Nợ:

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

- Bên Có:

- + Doanh thu thuần về sản phẩm hàng hoá, dịch vụ tiêu thụ trong kỳ và doanh thu thuần kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ.
 - + Doanh thu hoạt động tài chính
 - + Thu nhập khác
 - + Lỗ về các hoạt động trong kỳ
- Tài khoản 911 không có số dư cuối kỳ

Sơ đồ 1.14: Sơ đồ hạch toán xác định kết quả kinh doanh



Chương 2

**THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI
CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN**

2.1 Khái quát chung về công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin (Công ty).

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

Tên Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG – VINASHIN.

Tên tiếng Anh: VINASHIN CUU LONG STEEL JOINT STOCK COMPANY

Trụ sở: km9 - Đường Hà Nội - Phường Quán Toan - Quận Hồng Bàng - Hải Phòng.

Điện thoại: 031.3571698

Fax: : 031.3571698

Email: cuulongjs@vnn.vn

Mã số thuế: 0200448448

Tập đoàn công nghiệp tàu thủy Việt Nam được coi là công ty mẹ của Công ty Cổ Phần thép Cửu Long Vinashin do đã góp 51% vốn điều lệ. Ngoài ra tập đoàn còn cho công ty vay vốn

Ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất phôi thép và các loại thép
- Kinh doanh vật tư – nhiên liệu – nguyên liệu phục vụ sản xuất, máy móc thiết bị, hàng công nghiệp, hàng tiêu dùng
- Sản xuất chế tạo hàng cơ khí, kết cấu thép phục vụ ngành công nghiệp tàu thủy, công nghiệp và dân dụng

Trụ sở chính của công ty đặt tại khu công nghiệp Quán Toan (Km9, Đường Hà Nội, Phường Quán Toan, Quận Hồng Bàng, Hải Phòng).

Các đơn vị hạch toán báo sổ của Công ty Cổ phần thép Cửu Long Vinashin trong năm 2009 gồm:

- Ban Quản lý dự án Đầu tư xây dựng Nhà máy luyện gang thép tại Yên Bái (Dự án Yên Bái).

Nhà máy luyện gang thép tại Yên Bái được chấp thuận đầu tư xây dựng căn cứ theo quyết định số 551/QĐ – UBND ngày 16/11/2005 của Ủy ban Nhân dân

tỉnh Yên Bái về việc chấp thuận dự án đầu tư xây dựng nhà máy luyện gang thép của Công ty Cổ Phần Thép Cửu Long; Quyết định số 87/QĐ-UBND ngày 09/03/2006 của Ủy ban Nhân dân tỉnh Yên Bái về việc chấp thuận dự án đầu tư mở rộng xây dựng Nhà máy luyện gang thép của Công ty Cổ phần Thép Cửu Long và công văn số 1542/TTg-CN ngày 29/09/2006 của thủ tướng chính phủ về việc đầu tư Dự án xây dựng Nhà máy luyện gang Cửu Long, Yên Bái. Năm 200, Công ty mới bắt đầu triển khai đầu tư xây dựng nhà máy luyện gang thép tại Yên Bái.

Năm 2007, Công ty vẫn đang trong giai đoạn đầu tư, xưởng cán thanh và xưởng cán hình đã đi vào sản xuất thử. Bên cạnh đã, trong năm, Công ty có tiến hành một số hoạt động kinh doanh khác

Công ty cổ phần thép Cửu Long Vinashin luôn đổi mới quản lý, tập trung đầu tư chiều sâu, đổi mới công nghệ, thiết bị, tổ chức lại sản xuất kinh doanh, tạo điều kiện liên kết và phát huy năng lực các doanh nghiệp thành viên, thúc đẩy quá trình tích tụ tập trung vốn, từng bước hình thành Tổng công ty có vị trí đặc biệt quan trọng trong Tập đoàn công nghiệp tàu thủy Việt Nam.

Hàng năm, Công ty cổ phần thép Cửu Long Vinashin đầu tư hàng trăm tỷ đồng vào các công trình trọng điểm, như: khu gang thép Yên Bái, công suất 500.000 tấn/năm; Cụm công nghiệp thép Quán Toan, Hải Phòng, công suất 1,2 triệu tấn/năm; Nhà máy điện Sông Hồng; Khu cầu cảng và sản xuất xi măng tại Hải Hà, Quảng Ninh... Những công trình công nghiệp trọng điểm này sẽ tạo điều kiện nâng cao hiệu quả kinh doanh, tạo ra năng lực sản xuất mới và khả năng cạnh tranh cho Công ty cổ phần thép Cửu Long Vinashin trong khi hội nhập WTO.

Công ty cổ phần thép Cửu Long Vinashin luôn chú trọng tìm hướng phát triển mới, với mục tiêu kinh doanh Uy tín - Chất lượng - Hiệu quả. Trong đã, lĩnh vực chính là đầu tư và chuyên giao công nghệ các công trình sản xuất công nghiệp; sản xuất gang thép và sản phẩm thép các loại phục vụ cho ngành đóng tàu, cơ khí; sản xuất và gia công các sản phẩm thép siêu trường, siêu trọng phục vụ cho cảng biển, sản xuất xi măng; đầu tư sản xuất điện năng; kinh doanh sản xuất, XNK khí công nghiệp, xăng dầu các loại; kinh doanh du lịch, lữ hành; đầu tư phát triển các sản phẩm, dịch vụ du lịch chất lượng cao...

2.1.2. Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Tập đoàn công nghiệp tàu thủy Việt Nam được coi là công ty mẹ của Công ty Cổ Phần thép Cửa Long Vinashin do đã góp 51% vốn điều lệ. Ngoài ra tập đoàn còn cho công ty vay vốn

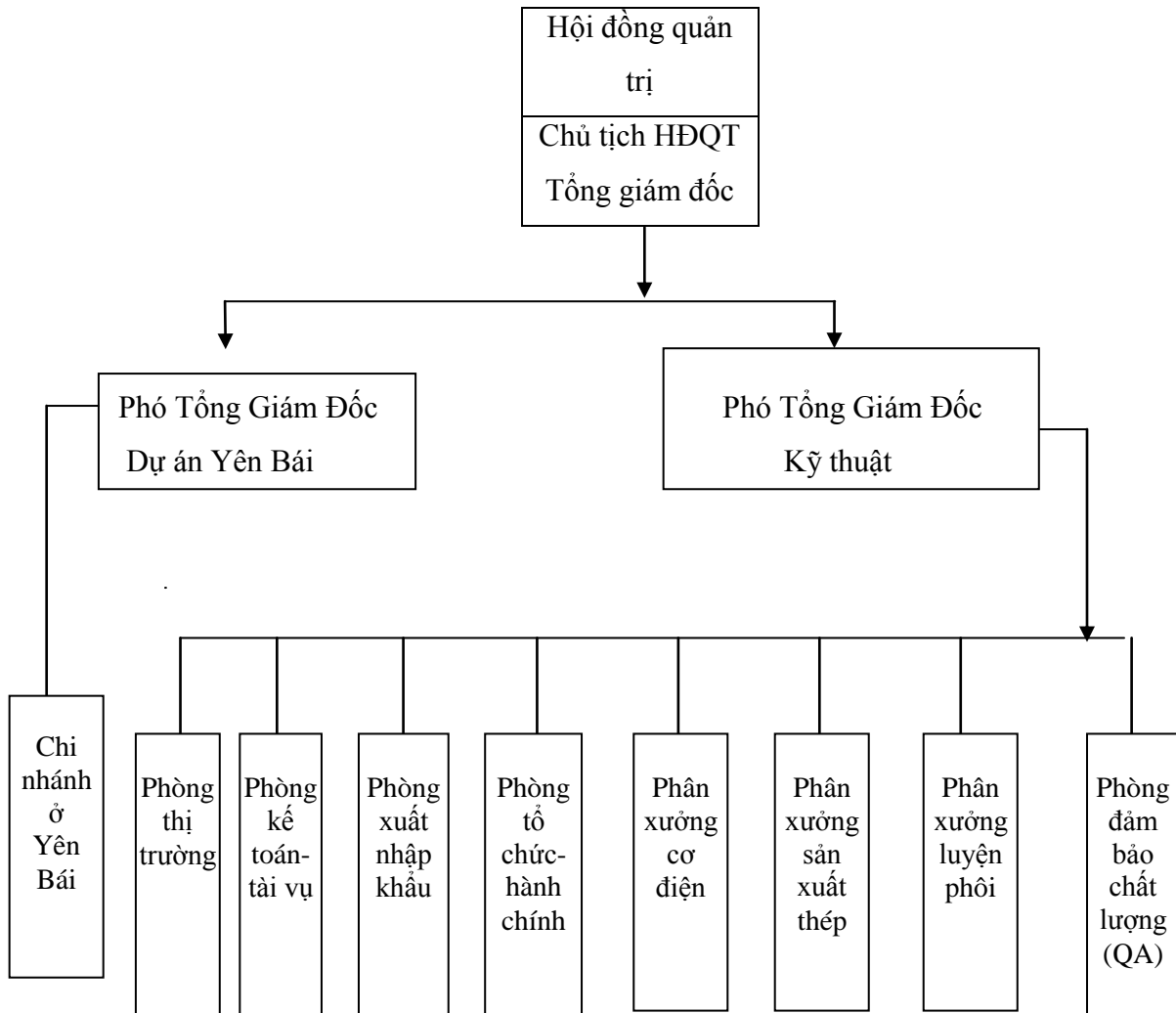
Ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất phôi thép và các loại thép
- Kinh doanh vật tư – nhiên liệu – nguyên liệu phục vụ sản xuất, máy móc thiết bị, hàng công nghiệp, hàng tiêu dùng
- Sản xuất chế tạo hàng cơ khí, kết cấu thép phục vụ ngành công nghiệp tàu thủy, công nghiệp và dân dụng

2.2. NHIỆM VỤ:

- Quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn do Tổng công ty giao, tạo thêm nguồn vốn để tự trang trải về tài chính, kinh doanh có lãi.
- Nhiệm vụ chính của Công ty là nâng cao doanh số bán ra và giảm tối thiểu chi phí, công ty phải nắm bắt nhu cầu của thị trường thông qua việc mua vào, bán ra, tăng vòng quay vốn.
- Hàng năm Công ty tiến hành lập kế hoạch kinh doanh của Công ty trình Tổng công ty phê duyệt, kế hoạch được duyệt hàng năm chính là nhiệm vụ cụ thể mà Công ty phải thực hiện.
- Thiết lập mạng lưới kinh doanh theo chiến lược phát triển của Công ty do Hội đồng quản trị đề ra.
- Tạo môi trường làm việc an toàn.

2.1.3. Đặc điểm cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin. (Sơ đồ 2.1)



Hiện nay bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo kiểu trực tuyến tham mưu như sau:

- Hội đồng quản trị:

Đại hội đồng là cơ quan cao nhất của Công ty. Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty. Số lượng các thành viên Hội đồng quản trị là 3 người:

- Nhiệm kỳ của Hội đồng quản trị là 3 năm và có thể tái cử, trong nhiệm kỳ tại Đại hội đồng cổ đông hàng năm có thể bãi miễn hoặc bổ sung thành viên Hội đồng quản trị để đảm nhiệm công việc hết nhiệm kỳ.

- Hội đồng quản trị bầu một thành viên làm chủ tịch và 1 phó chủ tịch.

- HĐQT thành lập tiểu ban giúp việc cho hội đồng là ban kiểm tra 2 người.

Ban kiểm soát: Là những người thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản lý và điều hành của công ty. Ban kiểm soát có 5 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bầu và bãi miễn với đa số phiếu bằng thẻ thức trực tiếp và bỏ phiếu kín. Các kiểm soát viên tự đề cử thành viên làm trưởng ban kiểm soát. Trưởng ban kiểm soát phải là người đại diện cổ đông có cổ phần chi lớn của công ty

- Tổng Giám đốc Công ty: là người đứng đầu Công ty, tổ chức điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty, có quyền ký kết hợp đồng kinh tế, chịu trách nhiệm trước Nhà nước về mọi hoạt động kinh doanh. Có quyền tổ chức bộ máy quản lý, đề bạt, bãi miễn,...cán bộ nhân viên dưới quyền theo đúng chính sách pháp luật của Nhà nước và quy định của Công ty. Chịu trách nhiệm về công ăn việc làm, về đời sống vật chất tinh thần và mọi quyền lợi hợp pháp khác cho cán bộ công nhân viên.

- Phó Tổng Giám đốc Công ty: trực tiếp chỉ đạo và chịu trách nhiệm về cơ cấu tổ chức, lao động tiền lương, công tác thi đua, công tác thanh tra bảo vệ chính trị nội bộ..., lập và đề ra các chiến lược phát triển kinh doanh đồng thời giám sát, chỉ đạo các phòng ban thực hiện đúng các chiến lược đã.

- Kế toán trưởng: giúp tổng Giám đốc các công tác tổ chức hoạt động tài chính của công ty thực hiện theo pháp lệnh kế toán thống kê, điều lệ kế toán của Nhà nước, các quy định về tài chính của Nhà nước trong hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Ban tài chính: là nơi giúp Tổng giám đốc Công ty kiểm tra những khoản thu- chi, cân đối lượng tiền và tham mưu giúp Tổng giám đốc trong việc quản lý, điều hành mọi hoạt động kinh doanh. Ban tài chính có mối quan hệ chặt chẽ với Tổng giám đốc và phòng kế toán tài vụ trong Công ty bởi chức năng của nó là trực tiếp theo dõi và điều tiết các khoản thu, chi sao cho hợp lý và cân đối nguồn tài chính trong doanh nghiệp. Ban có quyền quyết định quan trọng tới những khoản cần chi cho các phòng, các xưởng. Nếu khoản chi chưa hợp lý Ban tài chính có

quyền không ký chi để thảo luận thêm với Tổng giám đốc về mức độ không hợp lý của khoản chi đã để Tổng giám đốc xem xét lại quyết định của mình đã thực sự đúng chưa.

- **Ban quản lý dự án Yên Bái:** là phòng hầu như tách biệt với Công ty với về một mảng riêng biệt. Quản lý riêng dự án của Công ty, hạch toán riêng biệt và có kế toán theo dõi riêng về mảng Ban của mình làm. Ban quản lý dự án điện của Công ty làm những dự án mà Công ty (Hội đồng quản trị và tổng giám đốc) đề ra. Nhiệm vụ của họ là thực hiện dự án đã và tham mưu cho Ban giám đốc Công ty những phương án nào khả thi và phương án nào bất khả thi. Trong khi thực hiện họ có quyền tham gia ý kiến của mình cho Ban giám đốc và có nếu cảm thấy chưa hợp lý họ có quyền chưa thực hiện ngay mà về bàn bạc, tham khảo lại với Ban giám đốc Công ty.

- **Các phòng chức năng:**

+ **Phòng Kế toán - tài vụ:** có thể nói phòng Kế toán - tài vụ là cánh tay phải giúp việc cho giám đốc doanh nghiệp. Họ phải theo dõi thu- chi, cân bằng tài chính trong công ty và có nhiệm vụ báo cáo với giám đốc công ty để giám đốc có thể nắm được tình hình tài chính của doanh nghiệp mình đang có chiều hướng đi lên hay ngược lại để có kế hoạch điều chỉnh.

+ **Phòng tổ chức hành chính:** có nhiệm vụ quản lý toàn bộ nhân lực con người trong Công ty thực hiện chính sách của Đảng, Nhà nước đối với cán bộ công nhân viên đảm bảo quyền lợi cho công nhân sắp xếp bố trí thay đổi nhân lực sao cho phù hợp với tay nghề và sức khoẻ của từng người.

+ **Phòng Thị trường:** có nhiệm vụ khảo sát thị trường, tiếp thị sản phẩm của doanh nghiệp và đề ra phương hướng thực hiện đưa sản phẩm của doanh nghiệp tới tay người tiêu dùng. Ngoài ra họ phải tìm tòi những cách thức làm mới sản phẩm và đề xuất với giám đốc công ty những vấn đề được và chưa được của sản phẩm, tìm những bạn hàng mới, những đối tác mới để mở rộng hơn nữa thị trường của sản phẩm doanh nghiệp. Phòng kinh doanh còn có một vai trò hết sức quan trọng trong doanh nghiệp, nó đóng góp vào doanh thu của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có những bước đi mới. Một doanh nghiệp muốn tiến xa hơn, muốn

mở rộng thị trường phải nhờ vào phòng kinh doanh, đội ngũ nhân viên marketing thì mới có được thị trường mà mình mong muốn.

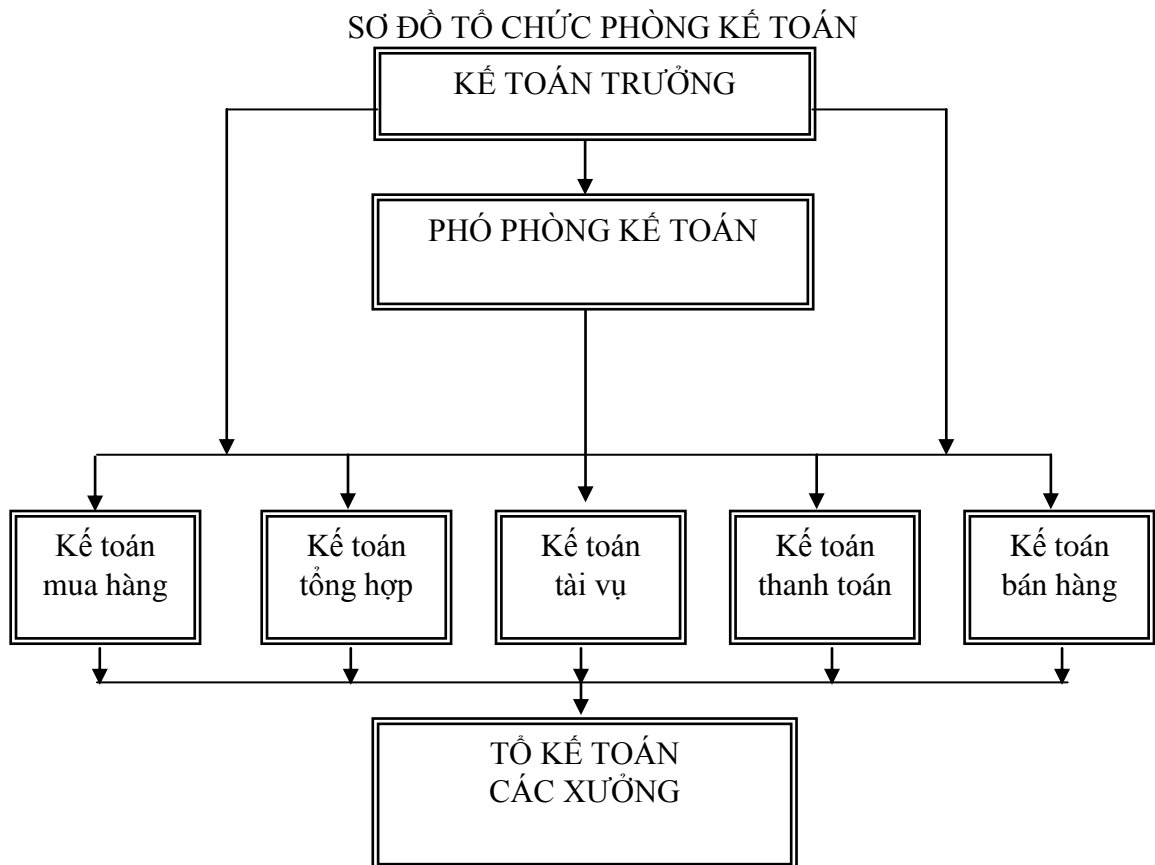
+ *Phòng xuất nhập khẩu*: Phòng có nhiệm vụ xuất- nhập khẩu hàng hóa về Công ty. Hàng xuất đi nước ngoài hoặc nhận hàng từ nước ngoài chuyển về đều do phòng xuất khẩu làm thủ tục hải quan để thuận lợi cho công việc chung của toàn Công ty. Các trang thiết bị, máy được nhập về phục vụ sản xuất kinh doanh là do sự tháo vát của nhân viên phòng xuất khẩu để đảm bảo cho tiến độ công việc của Công ty.

- Các đơn vị, phân xưởng:

Là bộ phận trực tiếp quản lý ,điều hành và tổ chức thực hiện các nhiệm vụ được giao. Tổ chức có hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh – dịch vụ và tham mưu đề xuất với giám đốc các vấn đề về tổ chức SXKD - DV của bộ phận.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức công tác kế toán tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin.

2.1.4.1. Đặc điểm cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.(Sơ đồ 2.2)



2.1.4.2. Đặc điểm tổ chức hệ thống sổ sách kế toán tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin.

- Niên độ kế toán tại công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là đồng Việt Nam.

- Nguyên tắc và phương pháp chuyển đổi các đồng tiền khác: Quy đổi theo giá USD trên thị trường tại thời điểm thanh toán và đổi tiền, sử dụng TGHĐ bình quân liên ngân hàng.

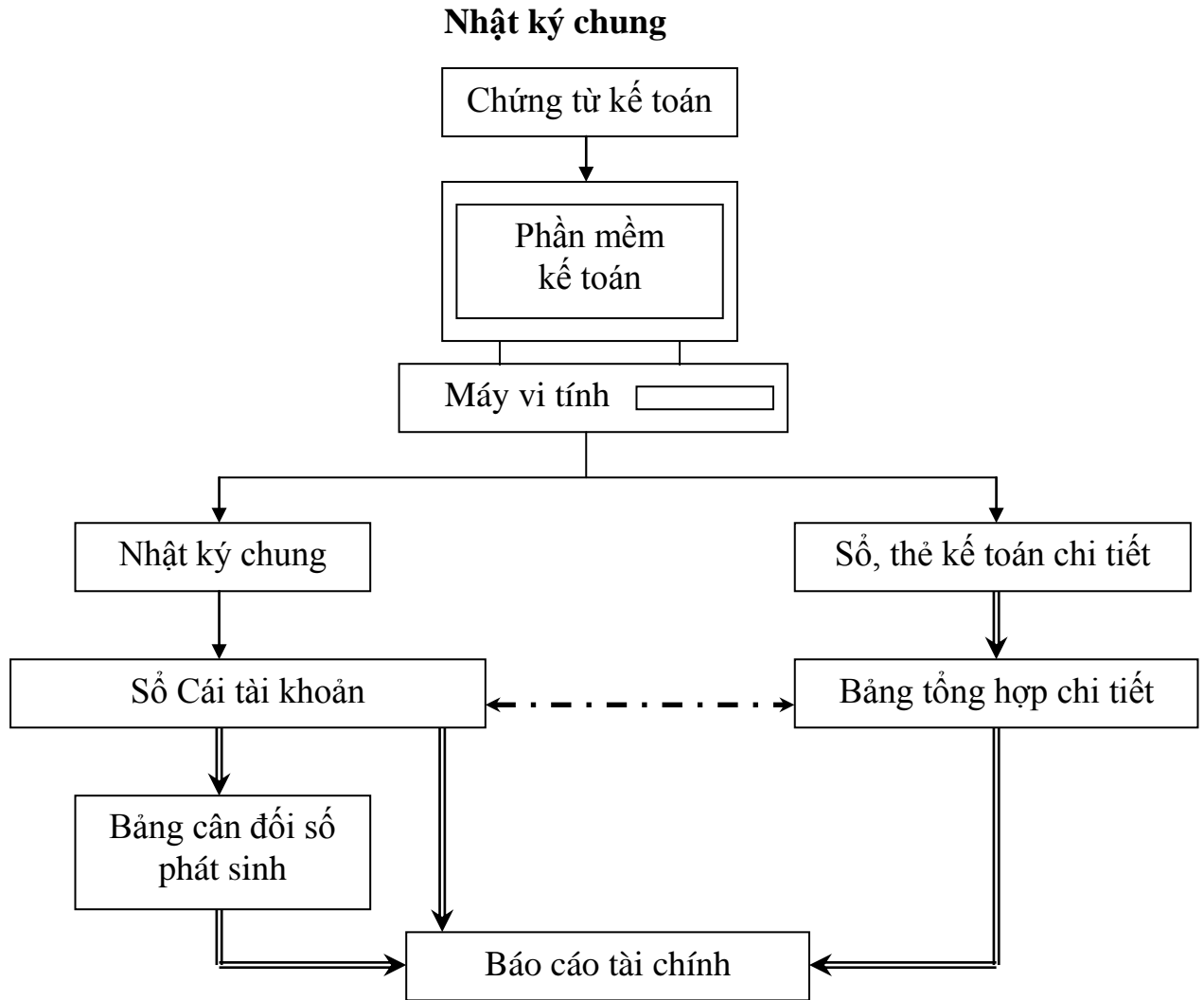
- Phương pháp tính thuế GTGT: Theo phương pháp khấu trừ.

- Phương pháp tính khấu hao TSCĐ : Tính bình quân theo từng năm, phân bổ đều cho các tháng trong năm, theo QĐ206/2003/QĐ-BTC ban hành ngày 12/12/2003, có hiệu lực từ ngày 01/01/2004.

- Doanh nghiệp hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- Hình thức kế toán Công ty áp dụng là hình thức Nhật ký chung trên phần mềm kế toán máy.

Sơ đồ 2.3 Sơ đồ hạch toán kế toán trên máy vi tính theo hình thức



2.2. Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin.

2.2.1. Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin.

2.2.1.1. Đặc điểm doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại Công ty.

- Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin ghi nhận doanh thu theo các nguyên tắc quy định trong Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại Chi nhánh được tập hợp từ các nguồn là doanh thu bán hàng hoá, dịch vụ được hạch toán vào TK 511 gồm có các loại như phôi thép, thép tấm, thép thanh, thép hình...

Các phương thức tiêu thụ mà Công ty sử dụng:

- Bán hàng trực tiếp: Công ty giao hàng hoá cho người mua trực tiếp tại kho.
- Chuyển hàng theo hợp đồng: Công ty có thể giao hàng tại kho công ty hoặc tại kho của người mua tùy theo điều kiện đã ghi trong hợp đồng kinh tế. Hàng bán ra chủ yếu là trả tiền sau, cũng có trường hợp trả trước tiền hàng do vậy hầu hết các nghiệp vụ bán hàng theo hợp đồng đều hạch toán qua TK 131. Khách hàng có thể chia làm 2 loại khách hàng thường xuyên và khách hàng không thường xuyên. Khách hàng thường xuyên là những khách hàng có hợp đồng mua bán lớn với công ty và chủ yếu có thanh toán chậm. Doanh thu đem lại từ khách hàng chính (thường xuyên) chiếm 80% - 100%.

2.2.1.2. Đặc điểm giá vốn hàng bán của Công ty.**Phương pháp tính giá vốn:**

Do đặc điểm thành phẩm dễ bị ô xi hoá, han, rỉ làm mất chất lượng sản phẩm nên Công ty áp dụng phương pháp nhập trước, xuất trước (FIFO).

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

2.2.1.3. Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ và giá vốn hàng bán tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin.**Chứng từ sử dụng:**

- Biên bản bàn giao hàng hoá kèm phiếu xuất kho.
- Hoá đơn giá trị gia tăng
- Phiếu thu.
- Phiếu kế toán.
- Giấy báo có của Ngân hàng.

Tài khoản sử dụng:

Tài khoản sử dụng để hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng bán bao gồm:

- TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, có các tài khoản cấp 2:
 - + TK 5111 Doanh thu bán hàng hoá
 - + TK 5112: Doanh thu bán thành phẩm
 - TK 111,112,131: Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, phải thu khách hàng.
 - TK 33311: Thuế GTGT đầu ra.
 - TK 632: Giá vốn hàng bán
 - TK 156: Hàng hoá.
 - TK 155: Thành phẩm

Sổ sách sử dụng:

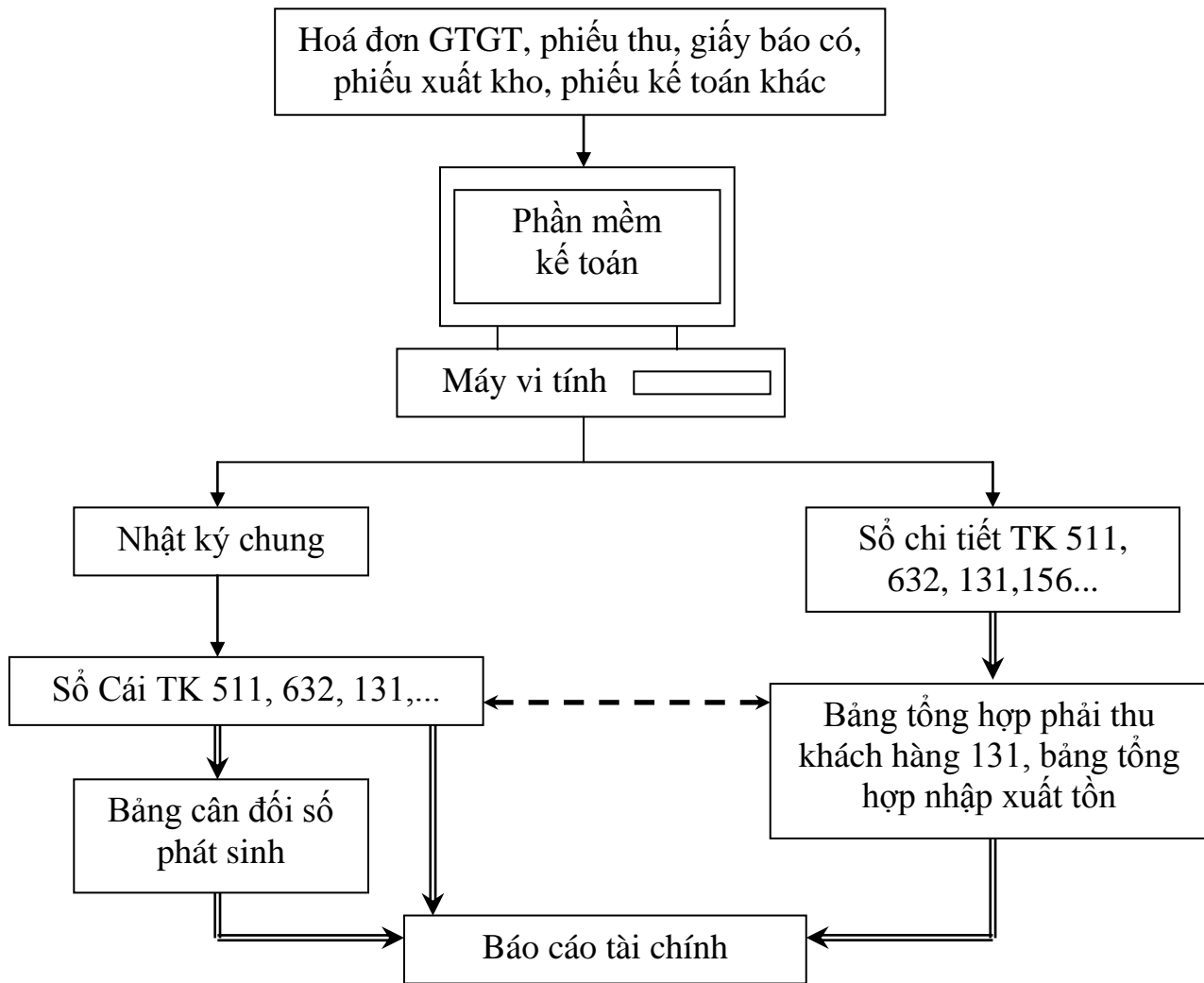
Công ty sử dụng các mẫu sổ sách theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính bao gồm các sổ sau:

- Sổ chi tiết các TK 511, 632, 131, 333, 156.
- Bảng tổng hợp phải thu khách hàng, bảng tổng hợp nhập xuất tồn.
- Sổ Nhật ký chung.
- Sổ Cái các TK liên quan.

Quy trình hạch toán:

Công ty hạch toán doanh thu bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng bán theo quy trình sau:

Sơ đồ 2.5. Quy trình hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng bán trên máy vi tính tại Công ty



Ghi chú:

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

Ví dụ minh họa.

1, Ngày 14/12/2009, Công ty xuất kho thành phẩm thép tấm bán cho Công ty TNHH Thép Thành Đô. Kế toán lập hoá đơn GTGT số 0240189 gồm 03 liên: Liên 01 màu tím lưu tại gốc, liên 02 màu đỏ giao cho khách hàng, liên 03 màu xanh lưu hành nội bộ để kế toán dùng làm căn cứ ghi sổ.

Các chứng từ và sổ sách liên quan:

- Biểu số 01: Biên bản bàn giao hàng hoá – kèm phiếu xuất kho và phiếu cân
- Biểu số 02: Hoá đơn giá trị gia tăng số 0240189
- Biểu số 03: Nhật ký chung
- Biểu số 04: Sổ chi tiết TK 5112
- Biểu số 05: Sổ chi tiết công nợ TK 131
- Biểu số 06: Sổ chi tiết TK 155
- Biểu số 07: Sổ chi tiết TK 632
- Biểu số 08: Sổ Cái TK 511
- Biểu số 09: Sổ Cái TK 131
- Biểu số 10: Sổ Cái TK 632
- Biểu số 11: Sổ Cái TK 155

Biểu số 01: Biên bản bàn giao hàng hoá – kèm phiếu xuất kho số 05

BIÊN BẢN

BÀN GIAO HÀNG HOÁ – KIỂM PHIẾU XUẤT KHO

BÊN GIAO: T.KHO-CTY CP THÉP CỬU LONG BÊN NHẬN: CTY TNHH THÉP THÀNH ĐÔ

Do bà: Nguyễn Thị Hoàn

Do ông: Nguyễn Bá Thành

Hai bên tiến hành giao nhận hàng hoá cụ thể như sau:

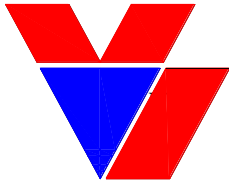
STT	CHỨNG LOẠI	ĐVT	K.LƯỢNG	SỐ BỐ	PHIẾU CÂN	GHI CHÚ
1	Thép tấm 1500*2400*6400	kg	4.600		9541	
	Tổng		4.600			

Ngày 14 tháng 12 năm 2009

BÊN GIAO

BÊN NHẬN

KẾ TOÁN TRƯỞNG



CVS

CÔNG TY CP THÉP CỬU LONG VINASHIN
Km9 QL5, Quán Toan, Hồng Bàng, Hải Phòng
Tel: (031)3749636 * Fax: (031) 3748445

TRẠM CÂN 80 TẤN
PHIẾU XUẤT

Số phiếu (ID No.) 9541

Khách hàng: Cty TNHH Thép Thành Đô

Địa chỉ: Hải Phòng

Số xe chuyên chở: 16L-9937	Đơn vị tính
Hàng hoá: Thép tấm	
Trọng lượng tổng: 11640	(Kg)
Trọng lượng bì: 7040	(Kg)
Trọng lượng hàng: 4600	(Kg)
Tiền cân:	<i>Ngày in phiếu: 14/12/2009</i>

Khách hàng

Quản lý

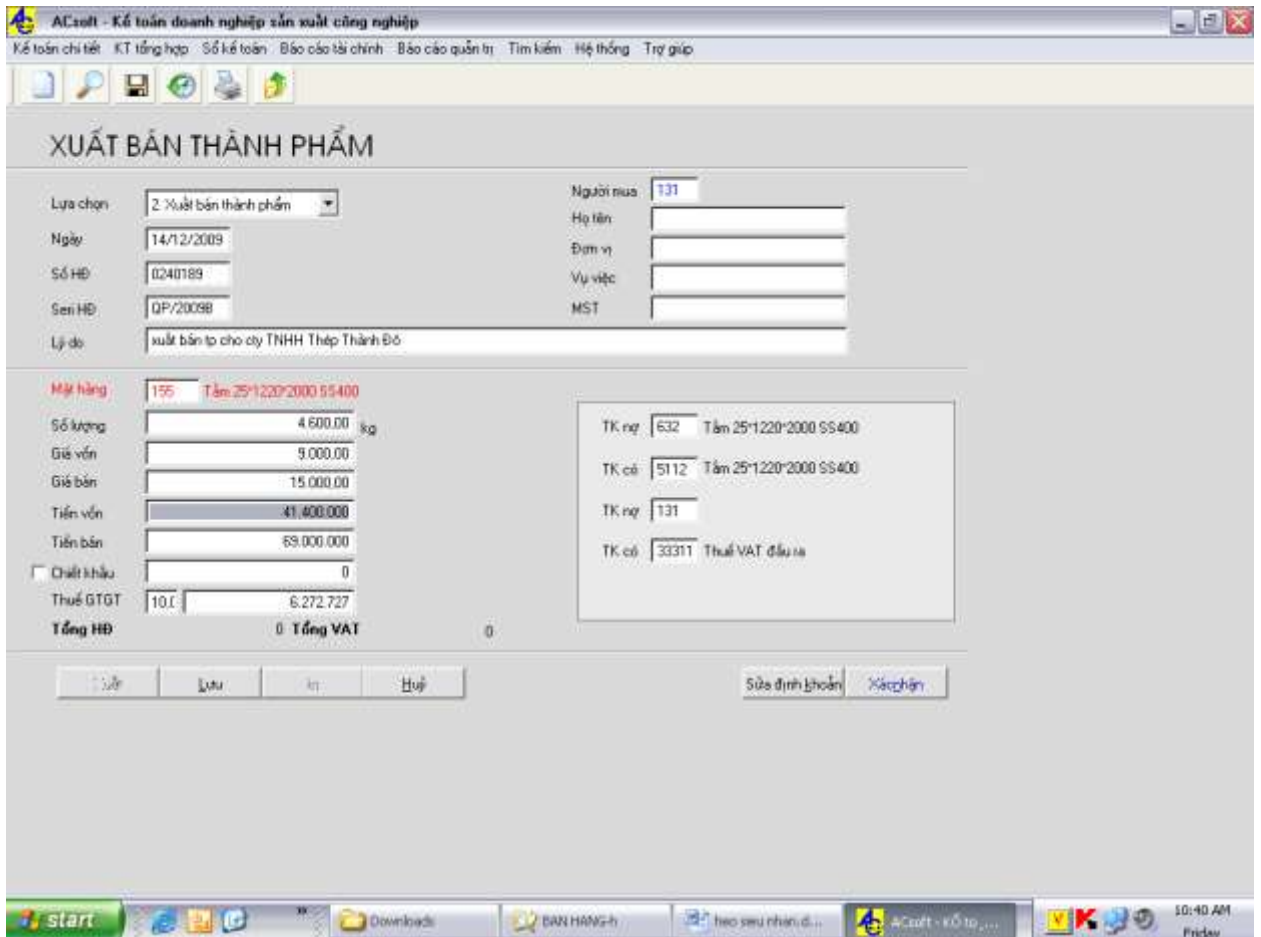
Thủ kho

Người cân

Biểu số 02: Hoá đơn giá trị gia tăng số 0240189

HOÁ ĐƠN			Mẫu số :01 GTKT - 3LL		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Liên 3: Nội bộ					
Ngày 14 tháng 12 năm 2009					
Đơn vị bán hàng:		CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CÙU LONG VINASHIN KM9-QUÁN TOÀN-HỒNG BÀNG-HẢI PHÒNG MST:0200448448			
Địa chỉ:					
Số tài khoản:					
Điện thoại:		MST:			
Họ tên người mua hàng: Nguyễn Bá Thành					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Thép Thành Đô					
Địa chỉ: An Phú - Đại Bản – An Dương - Hải Phòng					
Số tài khoản:					
Hành thức thanh toán: chuyển khoản				MST: 0200764096	
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1 x 2
	Thép 25*1220*2000 S400	kg	4.600	15.000	69.000.000
Cộng tiền hàng:					69.000.000
Thuế GTGT: 5%		Tiền thuế GTGT:			3.450.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					72.450.000
Số tiền viết bằng chữ: Bảy mươi hai triệu, bốn trăm năm mươi nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng <i>(ký, ghi rõ họ tên)</i>		Người bán hàng <i>(ký, ghi rõ họ tên)</i>		Thủ trưởng đơn vị <i>(ký, ghi rõ họ tên)</i>	

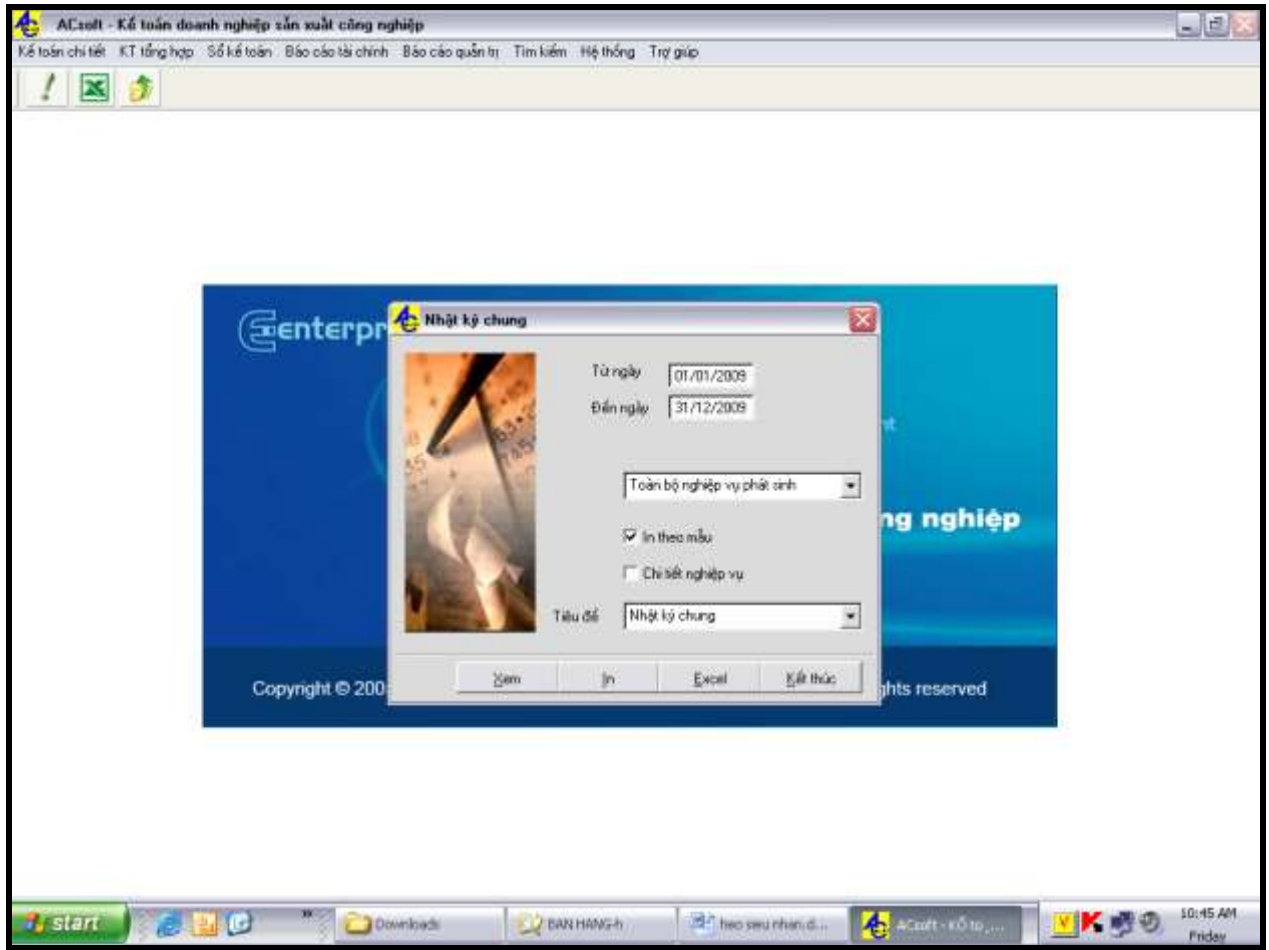
- Sau khi đã giao hàng và làm thủ tục cho khách hàng, kế toán nhập số liệu vào sổ kế toán máy. Từ màn hình nền, chọn biểu tượng của phần mềm ACSOFT/ khai báo tên và mật khẩu của người dùng/ Chọn mục Kế toán chi tiết/ Chọn Thành phẩm nguyên vật liệu đồng việt/ Chọn Xuất bán hàng/ Kích nút “NHẬP”/ Sau khi lập xong chọn F10 để lưu. Các số liệu sẽ tự động được chuyển vào các sổ chi tiết, Nhật ký chung, sổ Cái, và Bảng cân đối số phát sinh ...



Để in ra Nhật ký chung chọn Báo cáo tài chính /Nhật ký chung/ Chọn ngày. Để in kích nút IN.

Làm tương tự các thao tác như với sổ Nhật ký chung để in ra sổ chi tiết tài khoản 5112 , 131, 632, 156.

Biểu số 03: Sổ Nhật ký chung



CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN
 Km9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG
 Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Phát sinh	
Ngày	Số CT			Nợ	Có
14/12	HĐ0240189	Hóa đơn GTGT (Cty TNHH Thép Thành Đô)	131	72.450.000	
		Hóa đơn GTGT (Cty TNHH Thép Thành Đô)	5112		69.000.000
		Hóa đơn GTGT (Cty TNHH Thép Thành Đô)	33311		3.450.000
		Hóa đơn GTGT (Cty TNHH Thép Thành Đô)	632	50.600.000	
		Hóa đơn GTGT (Cty TNHH Thép Thành Đô)	156		50.600.000
16/12	PT01/12	Công ty TNHH IPC trả nợ tiền hàng	1121	526.254.500	
		Công ty TNHH IPC trả nợ tiền hàng	131		526.254.500
		Tổng cộng		14.380.712.181.206	14.380.712.181.206

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009
 Kế toán trưởng

Biểu số 04: Sổ chi tiết TK 5112



CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km 9 – Quán Toan – Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

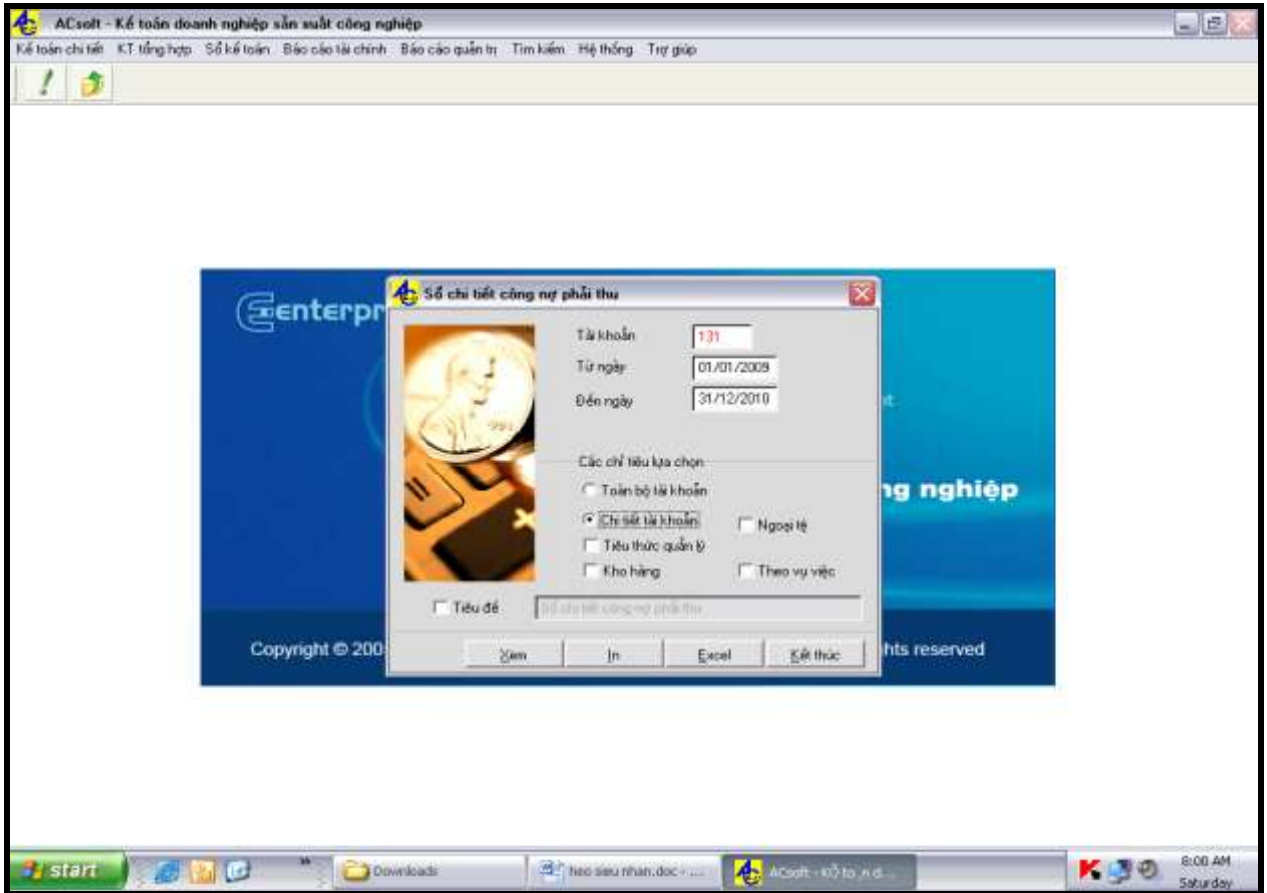
Tài khoản 5112 - Doanh thu bán thành phẩm

Ngày	Số CT	Diễn giải	TK ĐƯ	PS nợ	PS có
	
10/12	HĐ0240187	Hoá đơn GTGT xuất bán cho cty cptm Ngọc Hà	131		789.000.000
13/12	HĐ0240188	Hoá đơn GTGT xb cho Cty xd số 5	131		1.245.587.000
14/12	HĐ0240189	Hoá đơn GTGTxb cho Cty TNHH Thép Thành Đô	131		69.000.000
	
		Tổng cộng		825.785.292.698	825.785.292.698
		Số dư cuối kỳ			

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán trưởng



Biểu số 05: Sổ chi tiết công nợ TK 131

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT CÔNG NỢ

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Tài khoản 131 - Phải thu của khách hàng

Đối tượng: 022548 - Công ty TNHH Thép Thành Đô

Dư nợ đầu năm	0
Phát sinh nợ	200.580.000
Phát sinh có	200.580.000
Dư n cuối năm	0

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	PS nợ	PS có
...
12/12	PT02	Cty Thép TĐ trả nợ tiền hàng	112		90.000.000
14/12	HĐ0240189	Hoá đơn GTGT	5112	69.000.000	
14/12	HĐ0240189	Thuế GTGT đầu ra	33311	3.450.000	
...
		Cộng		200.580.000	200.580.000
		Số dư cuối kì			

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009
Kế toán trưởng

Biểu số 06: Sổ Chi tiết Thành phẩm

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km 9 – Quán Toan – Ngô Quyền - Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT THÀNH PHẨM

TỪ NGÀY: 01/12/2009 ĐẾN NGÀY 31/12/2009

KHO: KHO NHÀ MÁY CÁN TẤM

THÀNH PHẨM TẤM 25*1220*2000 SS400 Đv tính: Kg

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Đơn giá	Nhập		Xuất		Tồn	
	Nhập	Xuất			SL	TT	SL	TT	SL	TT
A	B	C	D	E	1	2	3	4	5	6
			Tồn cuối kỳ	11.000					15.000	165.000.000
12/12	PN02		Nhập kho tp thép tấm	11.500	12.000	138.000.000				
14/12		PX05	Xuất kho bán cho Cty TNHH Thép TĐ	11.000			4.600	50.600.000		
Tổng cộng					12.000	98.400.000	4.600	36.800.000	22.400	252.400.000

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán ghi sổ

Kế toán trưởng

Biểu số 07: Sổ chi tiết TK 632

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CHI TIẾT TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán

Ngày	Số CT	Diễn giải	TK ĐƯ	PS nợ	PS có
..
01/12	PX01	Xuất bán phối thép cho Cty CP XD Tiên Tiến	156	150.000.000	
03/12	PX02	Xuất thép thanh bán cho cty TSQ Việt Nam	155	1.254.000.000	
10/12	PX03	Xuất thép hình bán cho cty CPTM Ngọc Hà	155	854.524.000	
13/12	PX04	Xuất thép tấm bán cho cty XD số 5 HP	155	240.258.000	
14/12	PX05	Xuất thép tấm bán cho cty TNHH Thép TĐ	155	50.600.000	
...
		Tổng cộng		1.000.419.094.983	1.000.419.094.983

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán ghi sổ

Kế toán trưởng

- Để in ra sổ cái tài khoản kế toán chọn Báo cáo tài chính/Nhật ký chung/ Sổ Cái tài khoản. Sau khi khai báo mã tài khoản 632, 511, 131, 156 chọn biểu tượng IN in ra Sổ Cái TK 632, 511, 131, 156.



Biểu số 08: Sổ Cái TK 511

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN
Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009
 Tài khoản 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Chứng từ		Trích yếu	TK ĐƯ	Số tiền	
Ngày	Số			Nợ	Có
		Dư đầu			
10/12	HĐ0240187	Xuất bán tp thép cho Cty CPTM Ngọc Hà	131		1.709.048.000
13/12	HĐ0240188	Xuất bán tp thép cho Cty XD số 5	131		480.516.000
14/12	HĐ0240189	Xuất bán tp thép cho cty TNHH Thép TĐ	131		69.000.000
		Tổng phát sinh		1.108.823.082.226	1.108.823.082.226
		Dư cuối			

Kế toán ghi sổ Ngày 31 tháng 12 năm 2009
 Kế toán trưởng

Biểu số 09: Sổ Cái TK 131

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN
 Km 9 – Quán Toan – Ngõ Quyền - Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009
 Tài khoản 131 - Phải thu của khách hàng

Chứng từ		Trích yếu	TKĐƯ'	Số tiền	
Ngày	Số			Nợ	Có
		Dư đầu		1.503.817.707	
09/12	PT12/6	Cty TNHH TM Tạo Khoa trả tiền hàng	1111		1.000.000.000
14/12	0240189	Thuế GTGT đầu ra	33311	3.450.000	
14/12	0240189	Doanh thu hàng bán	5112	69.000.000	
31/12	HPK12/06	Thuế GTGT đầu ra	33311	185.000.000	
		Tổng phát sinh		2.229.424.151.034	2.152.563.680.031
		Dư cuối		78.364.288.710	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán ghi sổ

Kế toán trưởng

Biểu số 10: Sổ Cái TK 632

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN
 Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009
 Tài khoản 632 - Giá vốn hàng bán

Chứng từ		Trích yếu	TKĐƯ'	Số tiền	
Ngày	Số			Nợ	Có
		Dư đầu			
01/12	PX01	Xuất bán phôi thép cho cty cp xd Tiên Tiến	156	150.000.000	
03/12	PX02	Xuất thép thanh bán cho cty TSQ VN	155	1.254.000.000	
10/12	PX03	Xuất thép hình bán cho cty CPTM Ngọc Hà	155	854.524.000	
13/12	PX04	Xuất thép tấm bán cho cty xd số 5 HP	155	240.258.000	
14/12	PX05	Xuất thép tấm bán cho cty TNHH Thép Đ	155	50.600.000	
		Tổng phát sinh		1.000.419.094.983	1.000.419.094.983
		Dư cuối			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Biểu số 11: Sổ Cái TK 155

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Tài khoản 155 – Thành phẩm

Chứng từ		Trích yếu	Tài khoản đối ứng	Số tiền	
Ngày	Số			Nợ	Có
		Dư đầu		93.082.059.623	
...
03/12	PX02	Xuất bán thép thanh	632		1.254.000.000
10/12	PX03	Xuất bán thép hình	632		854.524.000
13/12	PX04	Xuất bán thép tấm	632		240.258.000
14/12	PX05	Xuất bán thép tấm	632		50.600.000
		Tổng PS		711.361.097.237	569.510.400.502
...	...	Dư cuối		234.932.756.358	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán ghi sổ

Kế toán trưởng

2.2.1.4. Thực trạng tổ chức công tác kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty.

Đặc điểm chi phí bán hàng tại Công ty.

- Chi phí bán hàng tại Công ty bao gồm các loại chi phí liên quan đến bán hàng hoá và quá trình cung cấp dịch vụ như: Chi phí vật liệu bao bì, chi phí nhân viên bán hàng và cung cấp dịch vụ., chi phí dụng cụ đồ dùng trong bán hàng, chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

Đặc điểm chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty.

Chi phí quản lý doanh nghiệp tại Công ty bao gồm: Chi phí nhân viên quản lý, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ, thuế, phí và lệ phí: bao gồm thuế môn bài, thuế đất,... chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

Chứng từ sử dụng.

Các chứng từ liên quan đến chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp thường dùng gồm có: Phiếu chi, giấy báo nợ của ngân hàng, hoá đơn GTGT dịch vụ mua ngoài và phiếu kế toán.

Tài khoản sử dụng.

TK 641: Chi phí bán hàng gồm các TK cấp 2:

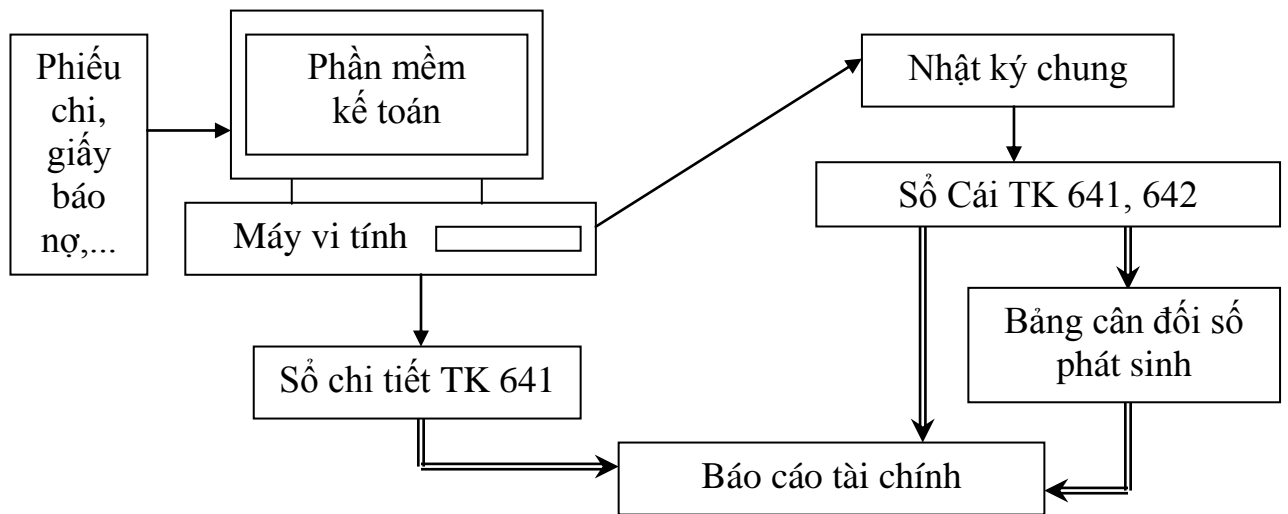
- TK 6411: Chi phí nhân viên bán hàng
- TK 641: Chi phí dụng cụ đồ dùng
- TK 6414: Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6417: Chi phí dịch vụ mua ngoài
- TK 6418: Chi phí bằng tiền khác

TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

- TK 6421: Chi phí nhân viên quản lý
- TK 6424: Chi phí khấu hao TSCĐ
- TK 6425: Thuế, phí, lệ phí

Quy trình hạch toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.

Sơ đồ 2.6. Quy trình hạch toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp



Ghi chú: —> Nhập số liệu hàng ngày
 ==> In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm
 <---> Đối chiếu, kiểm tra

Ví dụ minh họa.

Ngày 31/12/2009, tổng kết cuối năm tổ chức nhân viên công ty đi Đồ Sơn:

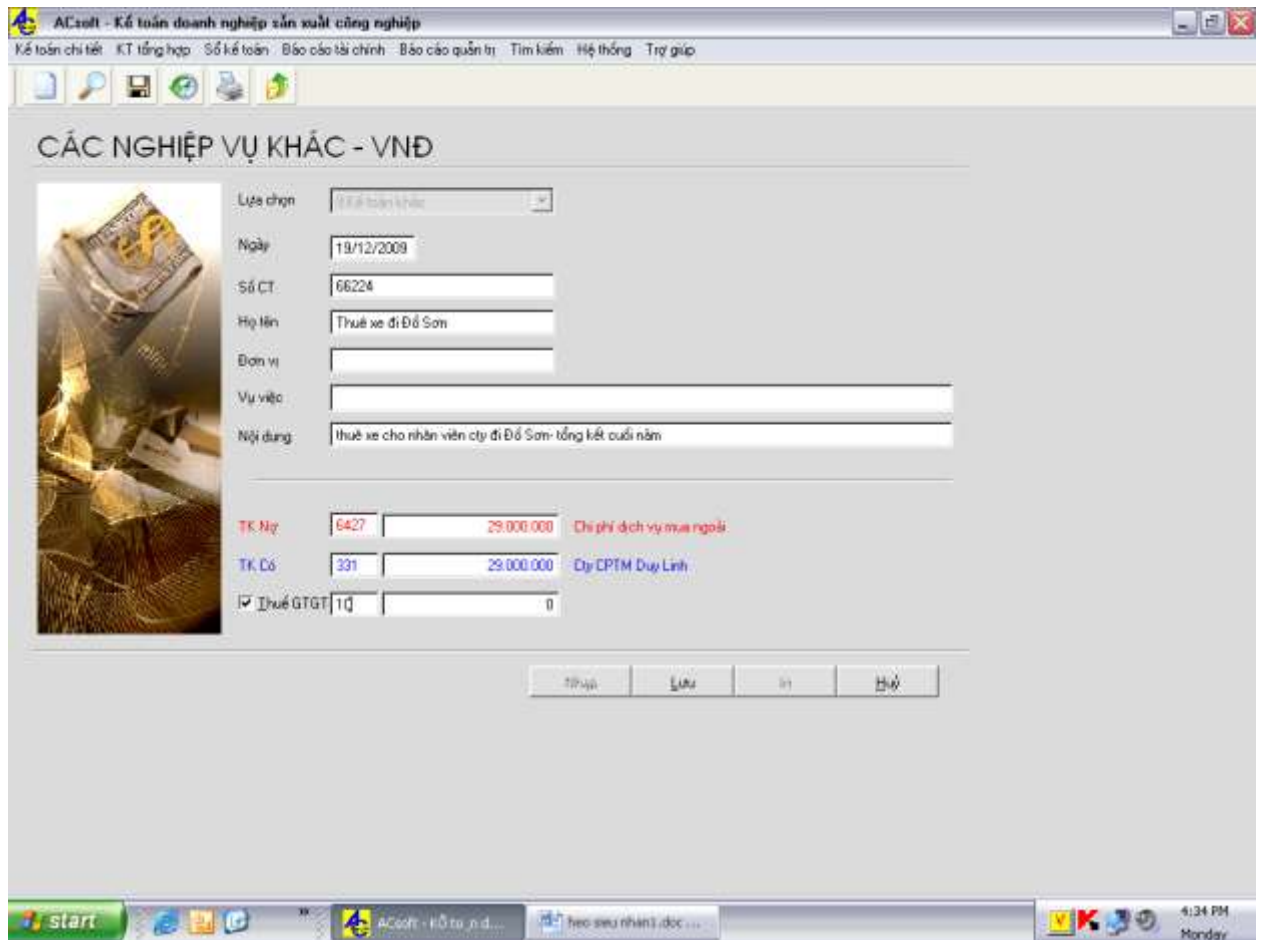
Biểu số 11: Hoá đơn giá trị gia tăng mua xăng dầu.

HOÁ ĐƠN			Mẫu số :01 GTKT - 3LL		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Liên 2: Giao khách hàng					
Ngày 31 tháng 12 năm 2009					
Đơn vị bán hàng:		CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DUY LINH LÔ 18A, GIANG VĂN MINH, HÀ NỘI MST:0200452453			
Địa chỉ:					
Số tài khoản:					
Điện thoại:		MST:			
Họ tên người mua hàng: Lê Hoàng Nghiệp					
Tên đơn vị: Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin					
Địa chỉ: Km9 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán: chuyển khoản				MST: 0200448448	
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1 x 2
	Tiền thuê xe 45 chỗ đi Đồ Sơn (Theo hđ số 05/CL)				29.000.000
Cộng tiền hàng:					29.000.000
Thuế GTGT: 5%			Tiền thuế GTGT:		2.900.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					31.900.000
Số tiền viết bằng chữ: Ba một triệu chín trăm nghìn đồng chẵn.					
Người mua hàng <i>(ký, ghi rõ họ tên)</i>		Người bán hàng <i>(ký, ghi rõ họ tên)</i>		Thủ trưởng đơn vị <i>(ký, ghi rõ họ tên)</i>	

Căn cứ vào hoá đơn, kế toán nhập số liệu vào phần mềm ACSOFT theo các bước: Từ màn hình nền, chọn biểu tượng của phần mềm ACSOFT/ Khai báo tên và mật khẩu của người dùng/ Chọn mục phiếu kế toán/ Nhấn NHẬP để tạo mới. Máy sẽ tự động nhập số liệu vào các sổ theo quy trình như trên.

Các sổ sách, chứng từ liên quan: - Biểu số 12: Nhật ký chung.

- Biểu số 13: Sổ Cái TK 642.



- Để in ra sổ Nhật ký chung kế toán chọn Báo cáo tài chính/ Báo cáo Nhật ký chung/ Sổ Nhật ký chung. Chọn biểu tượng Nhận để hiển thị và chọn IN để in ra Sổ Nhật ký chung.

Biểu số 12: Sổ Nhật ký chung

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN
Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Phát sinh	
Ngày	Số CT			Nợ	Có
16/12	HP2BC12/	TT tiền xăng xe đi HN QN từ ngày 6/12 – 10/12 – 16L-4488 Lê Xuân Hải	1331 642 1111	277.225 2.957.275	3.234.500
31/12	HPBN12/2	Thuê xe đi Đồ Sơn tổng kết cuối năm	642 1331 1121	29.000.000 2.900.000	31.900.000
31/12		Tổng cộng		14.380.712.181.206	14.380.712.181.206

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán trưởng

Biểu số 13: Sổ Cái TK 642

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN
Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009
 Tài khoản 642 - Chi phí quản lý doanh nghiệp

Chứng từ		Trích yếu	TKĐƯ	Số tiền	
Ngày	Số			Nợ	Có
		Dư đầu			
18/12	PC12/35	Nhận tiền kỷ niệm 22/12/2008 (CBCNV)	1111	1.000.000	
31/12	HPBN12/2	Thuê xe đi Đồ Sơn tổng kết cuối năm	1121	29.000.000	
31/12	HPK12/17	Trích lương CBCNV vào chi phí tháng 12	3341	139.359.123	
		Tổng phát sinh		9.599.433.005	9.599.433.005
		Dư cuối			

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán trưởng

2.2.2 Thực trạng tổ chức công tác kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Đặc điểm khoản chiết khấu thương mại

Hàng tháng, căn cứ vào tình hình tiêu thụ trên thị trường và khả năng sản xuất của doanh nghiệp, Tổng giám đốc đưa ra bảng tính chiết khấu sản lượng. Hoặc trong hợp đồng mua bán Công ty thêm điều khoản về chiết khấu thương mại (Ví dụ: Nếu khách hàng mua nhiều hơn 500 tấn thành phẩm một tháng sẽ được hưởng chiết khấu 100đ/kg)

Đặc điểm giảm giá hàng bán

Do quá trình vận chuyển hoặc do thành phẩm xuất bán không đạt tiêu chuẩn như tiêu chuẩn của khách hàng, hai bên bàn bạc nhất trí thống nhất. Công ty có thể áp dụng một khoản giảm giá hàng bán cho khách hàng.

Đặc điểm hàng bán bị trả lại

Hàng xuất không đạt tiêu chuẩn, quy cách như đơn đặt hàng, khách hàng không đồng ý nhận., nhập lại kho công ty. Công ty hạch toán hàng bán bị trả lại.

Ví dụ minh họa:

Ngày 05/12/2009. TGD đưa ra bảng chiết khấu thương mại, trong đó quy định khách hàng nào mua nhiều hơn 40 tấn trong tháng sẽ được hưởng chiết khấu 100đ/kg trên giá chưa có VAT10% (căn cứ vào OFFER).

Ngày 10/12/2009. công ty nhận được đơn đặt hàng của công ty TNHH vận tải Viễn Dương Vinashin (LASH Vinashin) mua thép thanh D16-D18 với khối lượng 51 tấn.

Ngày 12/12/2009 Công ty CP thép Cửu Long Vinashin và Lash Vinashin cùng nhất trí kí vào OFFER .

Các sổ sách chứng từ liên quan:

- Đơn đặt hàng của công ty cổ phần vận tải Viễn Dương Vinashin
- OFFER
- Hoá đơn GTGT
- Sổ nhật kí chung
- Sổ cái TK 521

HOÁ ĐƠN		Mẫu số :01 GTKT - 3LL			
GIÁ TRỊ GIA TĂNG					
Liên 2: Nội bộ					
Ngày 13 tháng 12 năm 2009					
Đơn vị bán hàng:		CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CÙU LONG VINASHIN Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng MST:0200448448			
Địa chỉ:					
Số tài khoản:					
Điện thoại:		MST:			
Họ tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: Công ty cổ phần vận tải Viễn Dương Vinashin					
Địa chỉ: số 5 Giang Văn Minh – Hà Nội					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán: chuyển khoản				MST: 0200550421	
STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3=1 x 2
1	Thép D16 CII	kg	12.000	10.905	130.860.000
2	Thép D18 CII	kg	13.000	10.205	132.665.000
3	Thép D16 SD390	kg	9.000	11.741	105.669.000
4	Thép D18 SD390	kg	17.000	11.906	188.632.000
	Chiết khấu sản lượng		51.000	100	5.100.000
Cộng tiền hàng:					552.726.000
Thuế GTGT: 5%		Tiền thuế GTGT:			27.636.300
Tổng cộng tiền thanh toán:					580.362.300
Số tiền viết bằng chữ: Năm trăm tám mươi triệu, ba trăm sáu mươi hai nghìn, ba trăm đồng chẵn.					
Người mua hàng (ký, ghi rõ họ tên)		Người bán hàng (ký, ghi rõ họ tên)		Thủ trưởng đơn vị (ký, ghi rõ họ tên)	

Biểu số 13: Sổ Nhật ký chung

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN
 Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Phát sinh	
Ngày	Số CT			Nợ	Có
.....
14/12	25CKSL	Hoá đơn số 0240185	131 511 3331	585.717.300	557.826.000 27.891.300
14/12	25CKSL	Chiết khấu sản lượng theo HĐ 0240185	521 131	5.100.000	5.100.000
16/12	HP2BC12/	TT tiền xăng xe đi HN QN từ ngày 6/12 – 10/12 – 16L-4488 Lê Xuân Hải	1331 642 1111	277.225 2.957.275	3.234.500
.....
Tổng cộng				14.380.712.181.206	14.380.712.181.206

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán trưởng

Biểu số 14: Sổ Cái TK 521

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN
 Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009
 Tài khoản 521 - Chiết khấu thương mại

Chứng từ		Trích yếu	TKĐƯ'	Số tiền	
Ngày	Số			Nợ	Có
		Dư đầu			
.....
11/12	20CKSL	Chiết khấu sản lượng theo hđ 0240172	131	4.200.000	
11/12	21CKSL	Chiết khấu sản lượng theo hđ 0240173	131	3.700.000	
.....
14/12	25CKSL	Chiết khấu sản lượng theo hđ 0240185	131	5.100.000	
.....
		Tổng phát sinh		1.295.265.000	1.295.265.000
		Dư cuối			

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán trưởng

2.2.3. Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính tại Công ty.

Đặc điểm doanh thu hoạt động tài chính tại Công ty

Doanh thu hoạt động tài chính của Công ty phát sinh chỉ gồm:

- Tiền lãi: Lãi cho vay, lãi tiền gửi ngân hàng, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hoá dịch vụ.

- Lãi tỷ giá hối đoái.

Đặc điểm chi phí tài chính tại Công ty.

Chi phí tài chính phát sinh tại Công ty chủ yếu bao gồm:

- Trả lãi vay ngân hàng.

- Lỗ tỷ giá ngoại tệ.

Chứng từ sử dụng.

- Với doanh thu hoạt động tài chính: Chứng từ sử dụng gồm có phiếu thu, giấy báo có của ngân hàng và phiếu kế toán khác.

- Với chi phí tài chính: Gồm có phiếu chi, giấy báo nợ của ngân hàng và phiếu kế toán khác.

Tài khoản sử dụng:

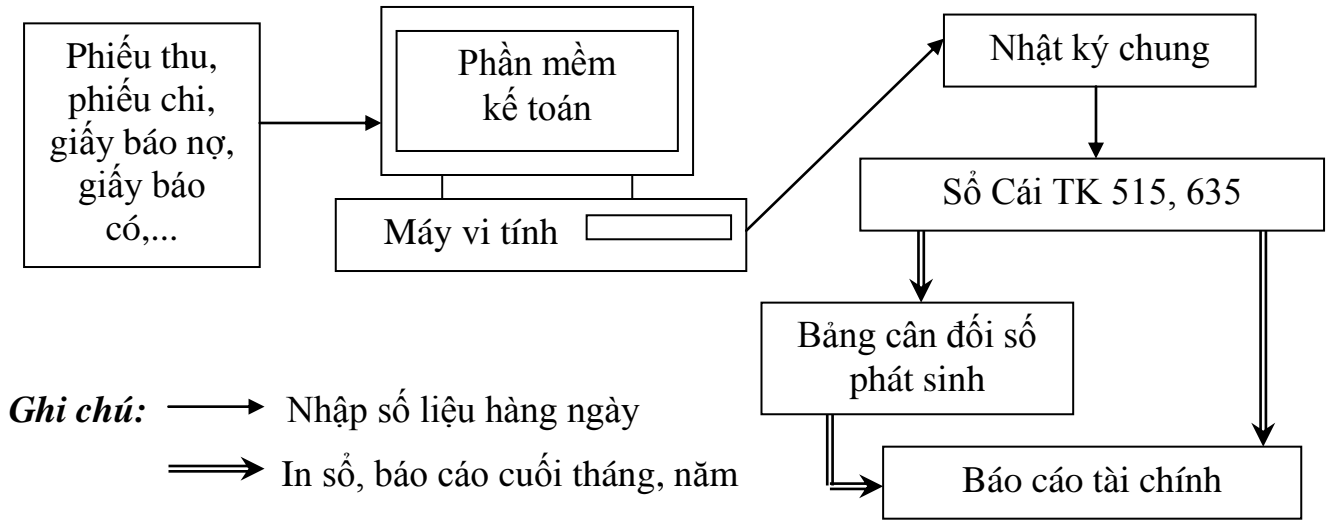
Tài khoản sử dụng về doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính tại Công ty gồm có: - TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính

- TK 635: Chi phí tài chính.

Hai tài khoản trên đều không có tài khoản cấp 2.

Quy trình hạch toán doanh thu hoạt động tài chính.

Sơ đồ 2.7. Quy trình hạch toán doanh thu, chi phí hoạt động tài chính tại Công ty



Ví dụ minh họa.

Ngày 12/12/2009, Công ty trả tiền lãi vay vốn ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam – CN Hải Phòng. Kế toán căn cứ vào giấy báo Nợ của ngân hàng lập uỷ nhiệm chi số UNC34/12 trên phần mềm kế toán máy.

Số liệu sẽ tự động được chuyển vào các sổ sách liên quan bao gồm:

- Biểu số 14: Uỷ nhiệm chi số UNC34/12.
- Biểu số 15: Sổ Nhật ký chung.
- Biểu số 16: Sổ Cái TK 635.

Biểu số 16: Sổ Nhật ký chung.

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km 9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Phát sinh	
Ngày	Số CT			Nợ	Có
12/12	UNC34/12	Trả lãi vay ngân hàng BIDV Trả lãi vay ngân hàng BIDV	635 1121	278.564.000	278.564.000
31/12	HP2BC12/	Lãi tiền gửi tháng 12/2009 Lãi tiền gửi tháng 12/2009	11211 515	39.764.000	39.764.000
31/12	HPK12/18	Kết chuyển doanh thu tài chính năm 2009 Kết chuyển doanh thu tài chính năm 2009	515 911		
31/12	HPK12/19	Kết chuyển chi phí tài chính năm 2009 Kết chuyển chi phí tài chính năm 2009	911 635		
Tổng cộng				14.380.712.181.206	14.380.712.181.206

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán ghi sổ

Kế toán trưởng

Biểu số 17: Sổ Cái TK 635

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Tài khoản 635 – Chi phí tài chính

Chứng từ		Trích yếu	TK ĐƯ	Số tiền	
				Dư đầu	
29/02	PC02/53	Trả tiền lãi vay tháng 2/2009	1111	4.760.060	
30/06	HPK06/17	Phân bổ chi phí trả trước vào chi phí tháng 6/2009	1421	395.000.000	
19/11	PC11/37	Trả lãi vay ngân hàng BIDV	1121	278.564.000	
Tổng phát sinh				75.855.994.508	75.855.994.508
Dư cuối kì					

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán ghi sổ

Kế toán trưởng

2.2.4. Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí hoạt động khác tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin.

Đặc điểm thu nhập khác tại Công ty:

Thu nhập khác tại Công ty thường chỉ có các khoản thu từ thanh lý tài sản cố định, tiền nộp phạt lấy trộm thành phẩm, vật tư, chênh lệch góp vốn...

Đặc điểm chi phí khác tại Công ty:

Đối với các khoản chi phí khác tại Công ty gồm có các khoản sau:

- Tiền phạt do vi phạm hợp đồng.
- Tiền nộp phạt thuế.

Năm 2009, Công ty không phát sinh các khoản chi phí khác.

Chứng từ sử dụng.

Chứng từ liên quan đến thu nhập khác tại Công ty bao gồm phiếu thu, phiếu kê toán khác, giấy báo có của ngân hàng. Còn đối với chi phí khác thì gồm có phiếu chi, giấy báo Nợ ngân hàng và phiếu kê toán khác.

Quy trình hạch toán.

Quy trình hạch toán đối với thu nhập, chi phí khác tương tự như với doanh thu, chi phí hoạt động tài chính.

*** Ví dụ minh họa.**

Ngày 24/12/2009. công ty góp vốn với Công ty cổ phần Phương Chi bằng ô tô Toyota Landcruiser Prado 6X . Ô tô này mua vào ngày 23/12/2009, nguyên giá 1.524.758.000 đồng. Tài sản này được hội đồng đánh giá giá trị 1.550.000.000 đồng. Vậy công ty được hưởng khoản chênh lệch đánh giá ts góp vốn : 25.242.000

Chứng từ và sổ sách liên quan

- Hoá đơn GTGT
- Biên bản định giá
- Biên bản bàn giao
- Biên bản thoả thuận góp vốn
- Sổ nhật kí chung
- Sổ cái TK 711

BIÊN BẢN THỎA THUẬN GÓP VỐN

Hôm nay ngày 24 tháng 12 năm 2009, tại Văn phòng Công ty CP Thép Cửu Long Vinashin, chúng tôi gồm:

Đơn vị góp vốn: CÔNG TY CP THÉP CỬU LONG VINASHIN

Địa chỉ: Km 9 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng

Mã số thuế : 0200448448

Người đại diện: Ông **Nguyễn Tuấn Dương** Chức vụ: **Tổng giám đốc**

Đơn vị nhận góp vốn: CÔNG TY CP XÂY DỰNG PHƯƠNG CHI

Địa chỉ: Km5 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng

Mã số thuế : 0200051088

Người đại diện: Bà **Nguyễn Thị Phương Chi** Chức vụ: **Giám đốc**

Hai bên cùng thoả thuận:

Công ty cổ phần thép Cửu Long Vinashin góp vốn vào Công ty CP xây dựng Phương Chi bằng 01 xe ô tô Toyota Landcruiser Prado6X, 8 chỗ màu đen, mới 100% do Nhật bản sản xuất , có trị giá là : 1.550.000.000,

(Một tỷ, năm trăm năm mươi triệu đồng chẵn).

Chúng tôi cam kết góp đầy đủ vốn theo đúng nội dung trên.

ĐẠI DIỆN BÊN NHẬN GÓP VỐN

ĐẠI DIỆN BÊN GÓP VỐN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập-Tự do-Hạnh phúc

BIÊN BẢN ĐỊNH GIÁ

Bên góp vốn: Công ty cổ phần thép Cửu Long Vinashin

Địa chỉ: Km9 – Quán Toan - Hồng Bàng - Hải Phòng

Người đại diện: Ông **Nguyễn Tuấn Dương** Chức vụ: **Tổng giám đốc**

Bên nhận vốn góp: Công ty CP Xây Dựng Phương Chi

Địa chỉ: Km5 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng

Người đại diện: Bà **Nguyễn Thị Phương Chi** Chức vụ: **Giám đốc**

Cùng tiến hành định giá và thống nhất lập Biên bản định giá

với nội dung sau:

1. Mục đích định giá:

Xác định giá tài sản để góp vốn vào Công ty CP đầu tư Cửu Long

2. Thời điểm định giá:

Tại thời điểm: Tháng 12 năm 2009

3. Cơ sở định giá:

- Căn cứ hóa đơn, chứng từ, hồ sơ, giấy tờ pháp lý do Công ty CP Thép Cửu Long Vinashin cung cấp.

- Căn cứ vào kết quả khảo sát thị trường trong nước liên quan đến giá trị tài sản cùng loại.

4. Tài sản:

a) Đặc điểm tài sản về mặt kỹ thuật:

- Tên loại tài sản: xe ô tô 8 chỗ, nhãn hiệu Toyota Landcruiser Prado 6X

Số khung: JTEBL29J88K005527

Số máy: 06869632TR

Dung tích xi lanh: 2694CM³

- Mới 100%

b) Đặc điểm tài sản về mặt pháp lý.

- Tính pháp lý: Hàng hoá được Công ty CP Thép Cửu Long Vinashin nhập khẩu trực tiếp theo TK số 18564/NK/KD/C03C ngày 27/11/09.

5. Phương pháp định giá:

Sử dụng phương pháp so sánh. Hàng hoá được định giá trên cơ sở giá bán của mặt hàng tương đương trên thị trường.

6. Kết quả định giá:

Trên cơ sở các tài liệu do bên bảo đảm cung cấp, qua khảo sát thực tế tại hiện trường; với phương pháp định giá So sánh được áp dụng trong tính toán, hai bên thống nhất kết quả định giá tài sản tại thời điểm tháng 12/09 như sau:

Tổng giá trị của tài sản: **1,550.000.000 (Một tỷ, năm trăm năm mươi triệu đồng chẵn)**

ĐẠI DIỆN BÊN GÓP VỐN

(ký, ghi rõ họ, tên)

ĐẠI DIỆN BÊN NHẬN VỐN GÓP

(ký, ghi rõ họ, tên)

Biểu số 19: Sổ Nhật ký chung.

CÔNG TY CP CỨU LONG VINASHIN
Km9 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Phát sinh	
Ngày	Số CT			Nợ	Có
.....
24/12	1T/GV	Góp vốn vào cty cp xd Phương Chi bằng ô tô Toyota Landcruiser Prado 6X	223 711	25.242.000	25.242.000
.....
31/12	HP2BC12/	Lãi tiền gửi tháng 12/2009 Lãi tiền gửi tháng 12/2009	11211 515	39.764	39.764
.....
Tổng cộng				14.380.712.181.206	14.380.712.181.206

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán trưởng

Biểu số 20: Sổ Cái TK 711

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỨU LONG VINASHIN
Km 9 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Tài khoản 711 – Thu nhập khác

Chứng từ		Trích yếu	TKĐƯ	Số tiền	
		Dư đầu			
...
09/01	11P	Thu tiền nộp phạt lấy trộm sắt của Lê An Tuấn	1111		4.320.000
...
04/12	16/K	GE chuyển tiền hỗ trợ sửa chữa máy xúc	1122		112.145.000
24/12	18/Q	Góp vốn vào cty cp xd Phương Chi bằng ô tô Toyota Landcruiser Prado 6X	223		25.242.000
...
Tổng phát sinh				1.022.496.094	1.022.496.094
Dư cuối					

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Kế toán trưởng

2.2.5. Tổ chức công tác kế toán Xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.

Đặc điểm kết quả kinh doanh của Công ty.

Tại Công ty, việc xác định kết quả kinh doanh được thực hiện theo từng quý. Cuối mỗi quý, kế toán thực hiện thao tác kết chuyển các khoản doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

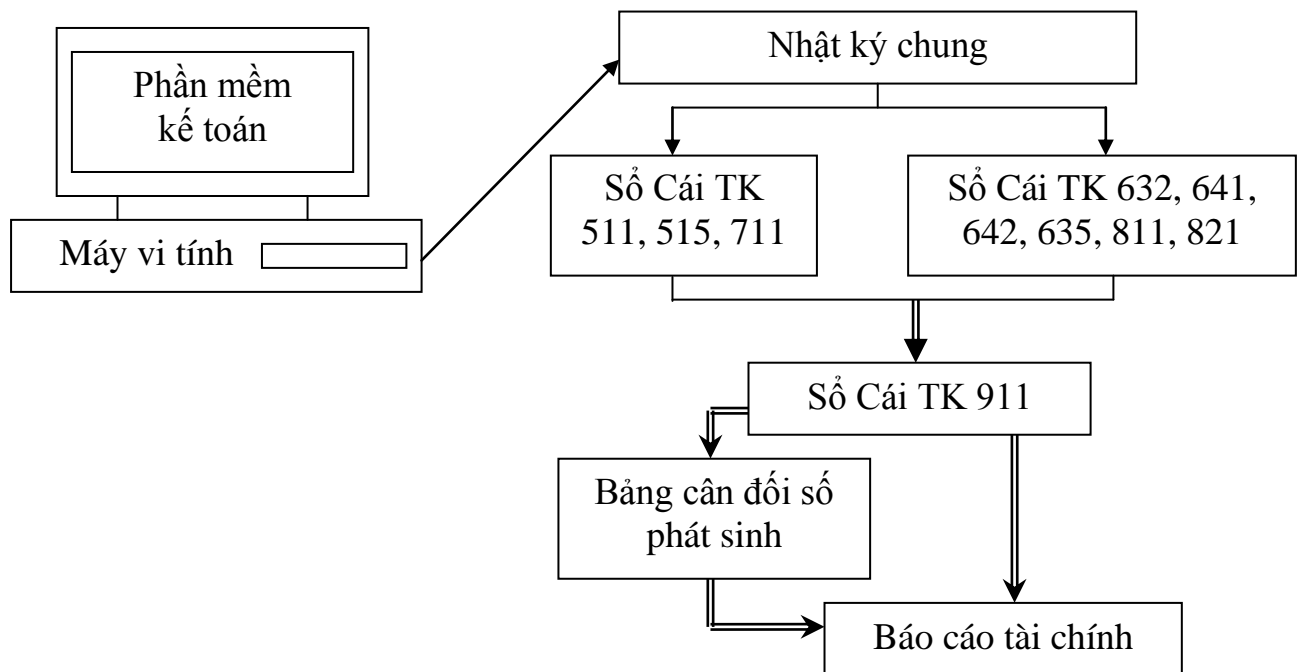
- Chứng từ sử dụng trong công tác hạch toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty là các Phiếu kế toán.

- Tài khoản sử dụng bao gồm: + TK 911: Xác định kết quả kinh doanh.

+ TK 421: Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

Quy trình hạch toán.

Sơ đồ 2.8. Quy trình xác định kết quả kinh doanh



Ghi chú: → Nhập số liệu hàng ngày
 ⇒ In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm

*** Ví dụ minh họa.**

- Ngày 31/12/2008, kế toán thực hiện xác định kết quả kinh doanh năm 2009 của Công ty, từ số liệu trên sổ Cái các TK 511, 521, 531, 532, 515, 711, 632, 641, 642, 635, 811, 821, kế toán lập Phiếu kế toán khác để kết chuyển doanh thu, chi phí năm 2009 bằng phần mềm kế toán máy.

- Các thao tác thực hiện: Kế toán chọn biểu tượng của phần mềm ACSOFT/ Khai báo tên và mật khẩu của người dùng/ Chọn mục C/từ khác / Nhấn F4 để lập

mới/ Sau khi nhập dữ liệu lấy từ số phát sinh bên Có đối với các TK 511,521,531,532, 515, 711 và số phát sinh bên Nợ đối với các TK 632, 641, 642, 635, 811, 821 xong chọn F10 để lưu. Số liệu sau khi nhập sẽ tự động chuyển vào các sổ sách liên quan theo quy trình trên.

- Sổ sách liên quan gồm có:
- Biểu số 21: Sổ Nhật ký chung
 - Biểu số 22: Sổ Cái TK 911

Biểu số 21: Sổ Nhật ký chung

CÔNG TY CP THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km 9 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày: 31/12/2009

Chứng từ		Diễn giải	Số hiệu TK	Phát sinh	
Ngày	Số CT			Nợ	Có
31/12	HPK12/18	Kết chuyển chiết khấu thương mại	521	856.582.410	
		Kết chuyển chiết khấu thương mại	511		856.582.410
31/12	HPK12/18	Kết chuyển hàng bán bị trả lại	531	987.524.120	
		Kết chuyển hàng bán bị trả lại	511		987.524.120
31/12	HPK12/18	Kết chuyển giảm giá hàng bán	532	1.500.489.942	
		Kết chuyển giảm giá hàng bán	511		1.500.489.942
31/12	HPK12/18	Kết chuyển doanh thu bán hàng năm 2009	511	1.105.478.485.754	
		Kết chuyển doanh thu bán hàng năm 2009	911		1.105.478.485.754
31/12	HPK12/18	Kết chuyển doanh thu tc năm 2009	515	6.574.404.825	
		Kết chuyển doanh thu tc năm 2009	911		6.574.404.825
31/12	HPK12/18	Kết chuyển doanh thu khác năm 2009	711	1.022.496.094	
		Kết chuyển doanh thu khác năm 2009	911		1.022.496.094
31/12	HPK12/18	Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	999.562.573.929	
		Kết chuyển giá vốn hàng bán	632		999.562.573.929
31/12	HPK12/18	Kết chuyển chi phí tài chính năm 2009	911	75.855.994.508	
		Kết chuyển chi phí tài chính năm 2009	635		75.855.994.508
31/12	HPK12/18	Kết chuyển cf bán hàng năm 2009	911	10.270.939.101	
		Kết chuyển cf bán hàng năm 2009	641		10.270.939.101
31/12	HPK12/18	Kết chuyển cf qldn 2009	911	9.599.433.005	
		Kết chuyển cf qldn 2009	642		9.599.433.005
31/12	HPK12/18	Kết chuyển chi phí khác năm 2009	911	157.407.012	
		Kết chuyển chi phí khác năm 2009	811		157.407.012
31/12	HPK12/19	Kết chuyển chi phí thuế TNDN năm 2009	911	4.936.130.953	
		Kết chuyển chi phí thuế TNDN năm 2009	821		4.936.130.953
31/12	HPK12/20	Kết chuyển lãi năm 2009	911	12.692.908.165	
		Kết chuyển lãi năm 2009	421		12.692.908.165
Tổng Cộng				14.380.712.181.206	14.380.712.181.206

Kê toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009
Kê toán trưởng

Biểu số 22: Sổ Cái TK 911

CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN

Km 9 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

Từ ngày: 01/01/2009 đến ngày:31/12/2009
Tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Chứng từ		Trích yếu	TKĐƯ	Số tiền	
Ngày	Số			Nợ	Có
		Dư đầu			
31/12	HPK12/18	Kết chuyển dthư bán hàng năm 2009	511		1.105.478.485.754
31/12	HPK12/18	Kết chuyển dthư tài chính năm 2009	515		6.574.404.825
31/12	HPK12/18	Kết chuyển thu nhập khác 2009	711		1.022.496.094
31/12	HPK12/18	Kết chuyển giá vốn hàng bán năm 2009	632	999.562.573.929	
31/12	HPK12/18	Kết chuyển chi phí tài chính 2009	635	75.855.994.508	
31/12	HPK12/18	Kết chuyển chi phí bán hàng 2009	641	10.270.939.101	
31/12	HPK12/19	Kết chuyển chi phí qldn 2009	642	9.599.433.005	
31/12	HPK12/20	Kết chuyển chi phí khác 2009	811	157.407.012	
31/12	HPK12/21	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	821	4.936.130.953	
31/12	HPK12/22	Kết chuyển lãi 2009	421	12.692.908.165	
		Tổng phát sinh		1.113.075.386.673	1.113.075.386.673
		Dư cuối			

Kế toán ghi sổ

Ngày 31 tháng 12 năm 2009
Kế toán trưởng

Chương 3**GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN
DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH
DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP CỬU LONG VINASHIN.****3.1. Đánh giá về thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin.****3.1.1. Kết quả đạt được.****3.1.1.1. Về tổ chức bộ máy kế toán.**

- Mỗi kế toán viên sẽ đảm nhận chức năng nhiệm vụ của mình dưới sự chỉ đạo tập trung thống nhất của Kế toán trưởng, đảm bảo sự chuyên môn hoá của cán bộ kế toán, đồng thời phát huy được trình độ của mỗi nhân viên.

- Về nhân sự, bộ phận kế toán có chín người gồm một kế toán trưởng và 7 kế toán viên, 1 thủ quỹ rất phù hợp với khối lượng công việc kế toán tại Công ty. Thêm vào đó, đội ngũ kế toán có bề dày kinh nghiệm, vững vàng kiến thức chuyên môn (trình độ đều từ đại học trở lên) giúp cho công tác kế toán tại Công ty đạt hiệu quả cao.

3.1.1.2. Về tổ chức hệ thống sổ kế toán.

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

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

- Sổ chi tiết doanh thu theo dõi riêng biệt cho từng loại doanh thu như doanh thu bán hàng hoá, doanh thu bán thành phẩm. Trong từng loại doanh thu thì lại được chi tiết theo từng mặt hàng, dịch vụ như doanh thu bán hàng thép, doanh thu bán hàng phôi,...giúp Công ty thấy được những mặt hàng, dịch vụ có số lượng tiêu thụ nhiều, mang lại doanh thu lớn cho Công ty. Từ đó, các nhà quản trị sẽ đưa ra quyết định nên lựa chọn mặt hàng, dịch vụ nào làm mặt hàng, dịch vụ chiến lược.

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

- Ngoài ra, kế toán còn mở các sổ chi tiết khác như sổ chi tiết hàng hoá cho từng mặt hàng, giúp theo dõi cụ thể từng danh mục hàng hoá mua vào, bán ra của Công ty, sổ chi tiết công nợ cho từng đối tượng khách hàng giúp theo dõi việc thanh toán, chi trả của khách hàng trở nên dễ dàng, thuận tiện hơn. Đồng thời giúp ban quản trị Công ty thấy được tình hình bị chiếm dụng vốn của Công ty để có các chính sách thu hồi công nợ hợp lý.

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

3.2.1.3. Về ứng dụng khoa học công nghệ.

Nhận thức được tầm quan trọng cũng như những tiện ích tối ưu mà khoa học công nghệ đem lại, Công ty đã tiến hành trang bị các dàn máy vi tính hiện đại đồng thời mua bản quyền sử dụng phần mềm kế toán máy ACSORF. Tổ chức thông tin kế toán trong ACSORF là rất rõ ràng, cụ thể lại được thiết kế theo nguyên tắc của hình thức kế toán Nhật ký chung nên kế toán chỉ cần lựa chọn thông tin rồi nhập vào phần mềm trên máy vi tính, phần mềm không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán nhưng sẽ tự động ghi nhận và in ra kết quả. Việc ứng dụng khoa học công nghệ này đã đem lại những lợi ích thiết thực trong công tác kế toán tại Công ty nói chung và công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh nói riêng như giảm bớt được đáng kể khối lượng công việc so với kế toán ghi sổ nhưng vẫn đảm bảo tính hợp lý và khoa học trong công tác kế toán. Từ việc giảm bớt khối lượng công việc, Công ty có thể cắt giảm được những lao động dư thừa (bộ phận kế toán Công ty hiện tại chỉ gồm có 09 người, giảm 02 người so với khi Công ty chưa áp dụng phần mềm kế toán) để tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận.

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

Tổ chức thông tin tại Công ty được thực hiện khá tốt, luôn cập nhật kịp thời, chính xác những thay đổi mới về chế độ, chuẩn mực kế toán trong đó có vấn đề doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh. Cụ thể, hiện nay Công ty đang thực hiện công tác kế toán theo đúng những quy định mới nhất trong quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính và các chuẩn mực kế toán liên quan như chuẩn mực kế toán số 14 về doanh thu và thu nhập khác, chuẩn mực số 17 về thuê thu nhập doanh nghiệp,...

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

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

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

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

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

3.3. Giải pháp hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin.

Qua quá trình tìm hiểu về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty, cá nhân em đã thấy được quá trình hoạt động kinh doanh của Công ty có rất nhiều điểm tích cực nhưng bên cạnh đó cũng có những mặt hạn chế. Trước yêu cầu hoàn thiện công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty cho phù hợp với chế độ của Nhà nước, đồng thời thuận lợi cho quá trình làm việc của cán bộ kế toán Công ty và quá trình ra quyết định của các nhà quản trị, trên cơ sở những kiến thức được học và thực tế, em xin đưa ra các giải pháp nhằm góp phần hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh của Công ty cổ phần Thép Cửu Long Vinashin như sau:

3.3.1. Giải pháp hoàn thiện tổ chức hệ thống sổ kế toán.

Trong quá trình thực hiện công tác kế toán bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ, kế toán Công ty không sử dụng sổ Nhật ký bán hàng. Vì vậy, sẽ không có tài liệu sổ sách để đối chiếu với các sổ chi tiết cũng như sổ Cái về doanh thu hay hàng hoá trên phần mềm kế toán máy. Do đó, kế toán nên mở thêm sổ Nhật ký bán hàng để theo dõi riêng biệt hàng hoá bán ra và cung cấp dịch vụ, điều này hoàn toàn phù hợp với chế độ kế toán, vừa khoa học lại vừa hợp lý ngoài ra còn đảm bảo được tính chính xác đối với các nghiệp vụ phát sinh trong quá trình bán hàng.

Đối với sổ Nhật ký bán hàng thì nên được kế toán phụ trách về hàng hoá tiến hành ghi chép tay song song với việc theo dõi ở các sổ chi tiết doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ trên sổ kế toán máy.

Biểu số 24: Mẫu sổ Nhật ký bán hàng.

Đơn vị:

Địa chỉ:

Mẫu số S03a4 – DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày

20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ BÁN HÀNG

Năm:

Ngày, tháng ghi số	Chứng từ		Diễn giải	Phải thu từ người mua (Ghi Nợ)	Ghi Có TK doanh thu		
	Số hiệu	Ngày tháng			Hàng hoá	Thành phẩm	Dịch vụ
A	B	C	D	1	2	3	4
			Số trang trước chuyển sang				
			Cộng chuyển sang trang sau				

Mục đích của sổ Nhật ký bán hàng là dùng để ghi chép các nghiệp vụ bán hàng của doanh nghiệp như: Bán hàng hoá, bán thành phẩm, cung cấp dịch vụ.

Sổ Nhật ký bán hàng dùng để ghi chép các nghiệp vụ bán hàng theo hình thức thu tiền sau (bán chịu) hoặc trước (bán trả) khi người mua ứng tiền trước.

Kết cấu và cách ghi sổ:

Cột A: Ghi ngày, tháng ghi sổ.

Cột B, C: Ghi số hiệu, ngày tháng lập của chứng từ dùng làm căn cứ ghi sổ.

Cột D: Ghi tóm tắt nội dung nghiệp vụ phát sinh của chứng từ kế toán.

Cột 1: Ghi số tiền phải thu từ người mua theo doanh thu bán hàng.

Cột 2, 3, 4: Mở theo yêu cầu của doanh nghiệp để ghi doanh thu theo từng loại nghiệp vụ như: Bán hàng hoá, bán thành phẩm, bán bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ,... Trường hợp doanh nghiệp mở sổ này cho từng loại doanh thu: Bán hàng hoá, bán thành phẩm, bán bất động sản đầu tư, cung cấp dịch vụ,... thì các cột này có thể dùng để ghi chi tiết cho từng loại hàng hoá, thành phẩm, bất động sản đầu tư, dịch vụ. Trường hợp không cần thiết doanh nghiệp có thể gộp 3 cột này thành 1 cột để ghi doanh thu bán hàng chung.

Cuối trang sổ, cộng số lũy kế để chuyển sang trang sau. Đầu trang sổ, ghi số cộng trang trước chuyển sang.

Do cột 2, 3, 4 được mở theo yêu cầu của doanh nghiệp nên tùy vào đặc điểm hay yêu cầu của doanh nghiệp để ghi doanh thu theo từng loại nghiệp vụ vì vậy tại Chi nhánh mẫu sổ có thể bỏ cột 3: Thành phẩm bởi tại Chi nhánh không có nghiệp vụ bán thành phẩm và cột 2: Hàng hoá có thể chia nhỏ thành 3 cột gồm: Cột 2.1: Hàng hoá sắt thép, cột 2.2: Hàng hoá dầu, cột 2.3: Hàng hoá khác.

Ví dụ cụ thể:

Ngày 31/12/2009, Công ty bán thép thành phẩm D18 CII cho Công ty TNHH Vận Tải Viễn Dương Vinashin với giá trị tiền hàng 4.500.000.000 (chưa VAT 5%). Đồng thời cùng ngày hôm đó Công ty cũng bán hàng phôi chính phẩm A40 với giá trị 4.200.000.000 (chưa VAT 5%) cho cty XNK TBTB Cửa Long Vinashin.

Kế toán tiến hành định khoản như sau:

1, Đối với dịch vụ, kế toán ghi:

Nợ TK 131	:	4.725.000.000 VNĐ
Có TK 5111	:	4.500.000.000 VNĐ
Có TK 33311	:	225.000.000 VNĐ

Đồng thời ghi:

Nợ TK 632	:	3.300.000.000 VNĐ
Có TK 155	:	330.000.000 VNĐ

2, Đối với hàng phôi thép, kế toán ghi:

Nợ TK 131	:	4.410.000.000 VNĐ
Có TK 5112	:	4.200.000.000 VNĐ
Có TK 33311	:	210.000.000 VNĐ

Đồng thời ghi:

Nợ TK 632	:	3.700.000.000
Có TK 156	:	370.000.000

Sau khi định khoản, kế toán tiến hành vào Sổ Nhật ký bán hàng như sau:

Biểu số 25: Nhật ký bán hàng.

Đơn vị: Công ty cổ phần Thép Cừ Long Vinashin
 Địa chỉ: Km9 – Quán Toan – Hồng Bàng – Hải Phòng

Mẫu số S03a4 – DN
 (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ NHẬT KÝ BÁN HÀNG

Năm: 2009

Ngày, tháng ghi sổ	Chứng từ		Diễn giải	Phải thu từ người mua (Ghi Nợ)	Ghi Có TK doanh thu			
	Số hiệu	Ngày tháng			Thành phẩm, hàng hoá			
					Chính phẩm	Ngắn dài	Thép phế	Phôi
A	B	C	D	1	2.1	2.2	2.3	4
			Số trang trước chuyển sang
31/12	0065848	31/12	Bán hàng D18 CII Lash Vinashin	4.725.000.000	4.725.000.000			
...
31/12	0065853	31/12	Bán phôi A40 cho cty XNK TBTB CLong Vinashin	4.410.000.000				4.410.000.000
			Cộng chuyển sang trang sau

3.3.2. Giải pháp hoàn thiện công tác quản lý công nợ.

Đối với việc lập dự phòng phải thu khó đòi:

Công ty nên lập dự phòng phải thu khó đòi bởi vì hoạt động của Công ty có hoạt động thương mại, hơn nữa Công ty chủ yếu bán chịu cho khách hàng, do vậy khoản phải thu khách hàng của Công ty là cao. Theo báo cáo công nợ của Công ty tại thời điểm 31/12/2009 có tới gần 10% số nợ đã quá hạn thanh toán. Khi Công ty không lập các khoản dự phòng phải thu khó đòi cho 10% số nợ quá hạn này thì có thể sẽ dẫn đến tình trạng là đến thời điểm các khoản nợ này được liệt vào các khoản nợ phải được xử lý thì Công ty sẽ mất đi một khoản vốn kinh doanh đột ngột mà do không lập dự phòng nên sẽ không có gì để bù đắp vào khoản vốn bị mất ấy, từ đó sẽ dẫn đến tình trạng Công ty bị thiếu hụt vốn kinh doanh. Đây là một điều không tốt đối với bất kỳ một doanh nghiệp nào đặc biệt là doanh nghiệp có kinh doanh thương mại nơi mà nguồn vốn kinh doanh nắm giữ một vai trò vô cùng quan trọng. Do vậy để đảm bảo nguyên tắc thận trọng, đảm bảo ổn định và chủ động về tình hình tài chính thì việc lập dự phòng phải thu khó đòi là rất cần thiết và thiết thực. Cụ thể, việc lập dự phòng phải thu khó đòi của Công ty nên dựa trên cơ sở Thông tư số 13/2006/TT-BTC hướng dẫn về việc lập dự phòng phải thu khó đòi như sau:

Đối tượng và điều kiện lập dự phòng phải thu khó đòi:

Là các khoản nợ phải thu đảm bảo các điều kiện sau:

- Khoản nợ phải có chứng từ gốc, có đối chiếu xác nhận của khách nợ về số tiền còn nợ, bao gồm: Hợp đồng kinh tế, khế ước vay nợ, bản thanh lý hợp đồng, cam kết nợ, đối chiếu công nợ và các chứng từ khác. Các khoản không đủ căn cứ xác định là nợ phải thu theo quy định này phải xử lý như một khoản tồn thất.
- Có đủ căn cứ xác định là khoản nợ phải thu khó đòi:
 - + Nợ phải thu đã quá hạn thanh toán ghi trên hợp đồng kinh tế, các khế ước vay nợ hoặc các cam kết nợ khác.
 - + Nợ phải thu chưa đến thời hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế (các công ty, doanh nghiệp tư nhân, hợp tác xã, tổ chức tín dụng ...) đã lâm vào tình trạng phá

sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết.

Những khoản nợ quá hạn từ 3 năm trở lên coi như nợ không có khả năng thu hồi và được xử lý theo quy định tại điểm 3.4 của Thông tư.

Phương pháp lập dự phòng:

Doanh nghiệp phải dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra hoặc tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ và tiến hành lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, kèm theo các chứng cứ chứng minh các khoản nợ khó đòi nói trên. Trong đó:

- Đối với nợ phải thu quá hạn thanh toán, mức trích lập dự phòng như sau:
 - + 30% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 3 tháng đến dưới 1 năm.
 - + 50% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 1 năm đến dưới 2 năm.
 - + 70% giá trị đối với khoản nợ phải thu quá hạn từ 2 năm đến dưới 3 năm.
- Đối với nợ phải thu chưa đến hạn thanh toán nhưng tổ chức kinh tế đã lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị các cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử hoặc đang thi hành án, ... thì doanh nghiệp dự kiến mức tổn thất không thu hồi được để trích lập dự phòng.
- Sau khi lập dự phòng cho từng khoản nợ phải thu khó đòi, doanh nghiệp tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng các khoản nợ vào bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán vào chi phí quản lý của doanh nghiệp.

Xử lý khoản dự phòng:

- Khi các khoản nợ phải thu được xác định khó đòi, doanh nghiệp phải trích lập dự phòng theo các quy định nêu trên; nếu số dự phòng phải trích lập bằng số dư dự phòng nợ phải thu khó, thì doanh nghiệp không phải trích lập;
- Nếu số dự phòng phải trích lập cao hơn số dư khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, thì doanh nghiệp phải trích thêm vào chi phí quản lý doanh nghiệp phần chênh lệch;
- Nếu số dự phòng phải trích lập thấp hơn số dư khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi, thì doanh nghiệp phải hoàn nhập phần chênh lệch vào thu nhập khác.

Xử lý tài chính đối với nợ không có khả năng thu hồi:

Tồn thất thực tế của từng khoản nợ không thu hồi được khoản chênh lệch giữa nợ phải thu ghi trên sổ kế toán và số tiền đã thu hồi được (do người gây ra thiệt hại đền bù, do phát mại tài sản của đơn vị nợ hoặc người nợ, do được chia tài sản theo quyết định của tòa án hoặc các cơ quan có thẩm quyền khác).

Giá trị tồn thất thực tế của khoản nợ không có khả năng thu hồi, doanh nghiệp sử dụng nguồn dự phòng nợ phải thu khó đòi, quỹ dự phòng tài chính (nếu có) để bù đắp, phân chênh lệch thiếu hạch toán vào chi phí quản lý của doanh nghiệp.

Các khoản nợ phải thu sau khi đã có quyết định xử lý, doanh nghiệp phải theo dõi riêng trên sổ kế toán và ngoại bảng cân đối kế toán trong thời hạn tối thiểu là 5 năm và tiếp tục có các biện pháp để thu hồi nợ. Nếu thu hồi được nợ thì số tiền thu hồi sau khi trừ các chi phí có liên quan đến việc thu hồi nợ, doanh nghiệp hạch toán vào thu nhập khác.

Sau khi tính toán được khoản trích lập dự phòng, kế toán định khoản các nghiệp vụ phát sinh liên quan như sau:

1, Cuối kỳ kế toán năm, kế toán xác định số dự phòng phải thu khó đòi cần trích lập, kế toán Chi nhánh tiến hành ghi:

Nợ TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

2, Nếu dự phòng nợ phải thu khó đòi cần trích lập ở kỳ kế toán này nhỏ hơn số dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích lập ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết, thì số chênh lệch được hoàn nhập ghi giảm chi phí, Kế toán ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 642: Chi phí QLDN (chi tiết hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi)

3, Các khoản nợ phải thu khó đòi khi xác định thực sự là không đòi được thì được phép xóa nợ, việc xóa nợ phải thu khó đòi phải theo chính sách tài chính hiện hành.

Căn cứ vào quyết định xóa nợ về các khoản nợ phải thu khó đòi ghi:

Nợ TK 139: Dự phòng phải thu khó đòi

Có TK 131: Phải thu của khách hàng

Có TK 138: Phải thu khác

Đồng thời ghi bên Nợ TK 004 - Nợ khó đòi đã xử lý

4, Đối với những khoản nợ phải thu khó đòi đã được xử lý xoá nợ, nếu sau đó thu hồi lại được nợ, kế toán căn cứ vào giá trị thực tế của khoản nợ đã thu hồi được, ghi:

Nợ TK 111, 112, ...

Có TK 711: Thu nhập khác

Đồng thời ghi vào bên Có TK 004 - Nợ khó đòi đã xử lý

Ví dụ cụ thể:

Theo như Sổ chi tiết công nợ của Công ty, Công ty cổ phần Thép Tân Dân Phú có một khoản nợ phát sinh từ tháng 05/2007 do mua hàng thép U 120*9*12 CT42. Trên hợp đồng kinh tế đối với công ty cổ phần Thép Tân Dân Phú thì khoản nợ này phải được thanh toán trong vòng 60 ngày kể từ ngày nhận hàng tức là thời hạn thanh toán là tháng 07/2007 nhưng trên thực tế thì đến tháng 12/2009 doanh nghiệp này vẫn chưa thanh toán hết nợ. Mặt khác, theo Báo cáo công nợ thì hiện tại doanh nghiệp này đang được đánh giá là khả năng thanh toán thấp do đang trong giai đoạn kinh doanh khó khăn và không tiếp tục mua hàng của Công ty nữa. Vì vậy, kế toán có thể tiến hành trích lập dự phòng phải thu khó đòi đối với công ty cổ phần Thép Tân Dân Phú như sau:

Do khoản nợ tính đến 01/2009 là hơn 1 năm (15 tháng) nên kế toán được phép trích 50% khoản nợ 785.642.000 VNĐ. Như vậy khoản dự phòng cho năm 2009 của công ty cổ phần Thép Tân Dân Phú sẽ bằng:

$$785.642.000 \times 50\% = 392.821.000 \text{ VNĐ}$$

Kế toán sẽ định khoản là:

Nợ TK 642: 392.821.000 VNĐ

Có TK 139: 392.821.000 VNĐ

Trường hợp Công ty có nhiều đối tượng phải lập dự phòng nợ phải thu khó đòi thì kế toán sau khi tính từng khoản trích lập dự phòng cho từng đối tượng thì phải tổng hợp toàn bộ khoản dự phòng các khoản nợ vào bảng kê chi tiết để làm căn cứ hạch toán vào chi phí quản lý của doanh nghiệp.

Sau khi định khoản, phần dự phòng này sẽ được nhập vào phần mềm kế toán máy thông qua mục kế toán khác trên ACSOFT. Phần mềm sẽ tự động chuyển số liệu vào các sổ sách liên quan như sổ Nhật ký chung, sổ Cái TK 139,...

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

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

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

Có TK 131, 111, 112,...

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

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

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

Ví dụ cụ thể:

Ngày 14/12, Công ty bán thép hình L75*9*12 cho Công ty cổ phần đầu tư Cửu Long theo hoá đơn GTGT số 0065827 với tổng giá thanh toán là 157.251.000 VNĐ. Thời hạn thanh toán trên hợp đồng là 30 ngày kể từ ngày nhận hàng nhưng Công ty cổ phần đầu tư Cửu Long thanh toán trước hạn 20 ngày. Trong trường hợp này, Công ty nên cho Công ty cổ phần đầu tư Cửu Long hưởng khoản chiết khấu do thanh toán sớm.

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

$$157.251.000 \times 1\% = 1.572.510 \text{ VNĐ}$$

Kế toán tiến hành định khoản:

Nợ TK 635: 1.572.510 VNĐ

Có TK 131: 1.572.510 VNĐ

Sau khi định khoản, kế toán nhập số liệu vào phần mềm kế toán thông qua mục kế toán khác trên ACSOFT. Phần mềm sẽ tự động chuyển số liệu vào các sổ sách liên quan như sổ Nhật ký chung, sổ Cái TK 635,...

KẾT LUẬN

Kế toán có một vai trò quan trọng đối với công tác quản lý kinh tế, bao gồm cả quản lý kinh tế vĩ mô và vi mô. Đặc biệt, trong điều kiện phát triển không ngừng của nền kinh tế thị trường hiện nay thông tin kinh tế giữ một vai trò quan trọng. Nó quyết định sự thành công hay thất bại của các hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy, để đảm bảo có thể thường xuyên nắm bắt được mọi thông tin kinh tế trong nội bộ doanh nghiệp và không ngừng nâng cao vai trò của kế toán đối với công tác quản lý thì một điều quan trọng trước tiên là phải tổ chức thật tốt công tác kế toán.

Trong điều kiện hiện nay, cạnh tranh trên thị trường diễn ra ngày càng gay gắt, kết quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp có tính chất quyết định đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp đó. Vì vậy, công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh càng phải được tổ chức tốt, đảm bảo phản ánh, ghi chép một cách đầy đủ, chính xác tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Những thông tin này sẽ giúp các nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định kinh tế phù hợp nhằm nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình.

Quá trình thực tập tại Công ty cổ phần Thép Cừ Long Vinashin, em nhận thấy công tác tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở Công ty thực hiện khá đầy đủ, đúng chế độ tài chính kế toán do Nhà nước quy định và đảm bảo cung cấp thông tin theo yêu cầu quản trị doanh nghiệp. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số điểm hạn chế nhất định. Để kế toán thực sự là công cụ quản lý không thể thiếu, Công ty nên tiếp tục hoàn thiện tổ chức công tác kế toán, đặc biệt là kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

Vận dụng những kiến thức đã được tiếp thu ở trường kết hợp với thực tế tại Công ty em đã nêu một số nhận xét cũng như đề xuất với mong muốn đóng góp một phần vào việc hoàn thiện công tác kế toán của Công ty và nâng cao hiệu quả của công tác quản lý.

Do thời gian có hạn và trình độ còn hạn chế nên bài viết không tránh khỏi những khiếm khuyết. Em mong nhận được các ý kiến đóng góp của các thầy cô giáo để đề tài của em được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn Ths. Vũ Hùng Quyết và các cô chú, anh chị phòng Kế toán tài chính Công ty đã tận tình giúp đỡ, hướng dẫn em hoàn thành bài luận văn này.

Sinh viên

Bùi Thị Hương Giang