MỤC LỤC

Trang

MỞ ĐẦU 1

Chương 1: Lý luận chung về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong nghiệp 4

1.1. Kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu trong doanh nghiệp 3

1.1.1. Kế toán doanh thu 3

1.1.1.1. Nhiệm vụ kế toán doanh thu 3

1.1.1.2. Chứng từ kế toán và tài koản kế toán sử dụng 4

1.1.1.3. Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ 4

1.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu 4

1.1.2.1. Kế toán chiết khấu thương mại 5

1.1.2.2. Kế toán doanh thu hàng đã bán bị trả lại 6

1.1.2.3. Kế toán giảm giá hàng bán 6

1.1.2.4. Kế toán thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp 6

1.2. Kế toán giá vốn và các khoản chi phí hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp 14

1.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán 16

1.2.1.1. Kết cấu và nội dung phản ánh TK632 18

1.2.1.2. Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kih tế chủ yếu 20

1.2.2. Kế toán chi phí bán hàng 26

1.2.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp 30

1.3. Kế toán chi phí và doanh thu hoạt động tài chính 34

1.4. Kế toán các khoản chi phí và thu nhập khác 37

1.5. Kế toán xác định kết quả hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp 40

1.6. Các hình thức ghi sổ kế toán 43

Chương 2: Thực trạng về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao 48

2.1. Giới hiệu khái quát về công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao 48

2.1.1. Những thông tin chung về công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao 48

2.1.2. Tổ chức bộ máy quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao 49

2.1.2.1. Mô hình tổ chức bộ máy 49

2.1.2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty 51

2.1.3. Chức năng, nhiêm vụ các phòng ban 52

2.1.4. Tổ chức công tác kế toán 54

2.1.4.1. Bộ máy kế toán 54

2.1.4.2. Hình thức kế toán 57

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 Công nghệ cao 59

2.2.1. Đặc điểm hàng hóa tại công CPTM Công nghệ cao 59

2.2.2. Các phương thức bán hàng tại công ty 59

2.2.3. Phương thức tính giá xuất kho tại công ty 61

2.2.4. Hạch toán bán hàng tại công ty CPTM Công nghệ cao 62

2.2.4.1. Hạch toán bán hàng theo phương thức bán buôn trực tiếp vận chuyển thẳng 62

2.2.4.2. Hạch toán bán hàng theo phương thức bán buôn trực tiếp qua kho 66

2.2.4.3. Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức bán hàng thông qua đại lý 70

2.2.4.4. Hạch toán bán hàng theo phương thức bán lẻ 74

2.2.5. Sổ sách kế toán sử dụng 75

Chương 3: Một số ý kiến nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CPTM Công nghệ cao 92

3.1. Đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CPTM Công nghệ cao 92

3.1.1. Ưu điểm 94

3.1.2. Hạn chế 95

3.1.3. Nguyên nhân của thực trạng 96

3.2. Căn cứ hoàn thiện và phương hướng phát triển của công ty CPTM Công nghệ cao 96

3.2.1. Căn cứ hoàn thiện 96

3.2.2. Phương hướng phát triển của công ty CPTM Công nghệ cao 97

3.3. Một số biện pháp hoàn thiện, nâng cao hiệu quả công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty CPTM Công nghệ cao 97

KẾT LUẬN 103

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 104

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Có 1 ai đó đã từng nhận xét: *"Nếu 1 DN được coi là thành đạt, thành công trong lĩnh vực kinh doanh như 1 cơ thể người hoàn chỉnh, thì quá trình tiêu thụ sản phẩm tốt chính là cánh tay đắc lực của cơ thể đó".* Thật vậy, nhờ nó mà DN có thể tiến xa hơn, vươn tới những tầm cao của sự thành công, đưa DN không chỉ đến với những bạn hàng trong nước mà còn có thể giúp cho sản phẩm của DN đó vượt đại dương đến với các bạn bè năm châu. Không chỉ có các DN sản xuất mới coi trọng tầm quan trọng của quá trình tiêu thụ sản phẩm mà bất cứ 1 DN thương mại nào cũng phải chú trọng tới quá trình tiêu thụ các sản phẩm, mặt hàng mà mình kinh doanh để có thể thu về lợi nhuận cao nhất. Sự phát triển của các nganh công, nông nghiệp kéo theo các dịch vụ hoàn hảo đi kèm.

Ngành kinh doanh dịch vụ đang là 1 ngành phát triển, các DN thương mại luôn tìm cách đổi mới cách thức kinh doanh của mình sao cho có thể đạt được lợi nhuận cao nhất. Họ luôn kinh doanh các thứ mà thị trường cần, thị trường khát. Ngày nay, với sự hội nhập của nền kinh tế toàn cầu, cùng với sự gia nhập WTO của Việt Nam – đó cũng là cơ hội và sự thách thức đối với mỗi DN khi muốn khẳng định vị thế của mình trên thương trường. Xuất phát từ tầm quan trọng trên, em đã lựa chọn 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 thương mại Công nghệ cao".***

2. Mục đích nghiên cứu của đề tài

- Làm rõ những lý luận cơ bản về tổ chức kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong Doanh nghiệp.

- Làm rõ thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao.

- Kiến nghị đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí kết quả cho công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của đề tài

- Đối tượng nghiên cứu của đề tài là tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh ở Doanh nghiệp.

- Phạm vi nghiên cứu của đề tài chỉ nghiên cứu kế toán doanh thu bán hàng và những chi phí liên quan đến bán hàng như: chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao.

4. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp của chủ nghĩa duy vật biện chứng, từ lý luận đến thực tiễn và từ thực tiễn để kiểm tra lý luận. Các phương pháp cụ thể là: quy nạp, phân tích, so sánh, diễn giải, quan sát,....

5. Nội dung kết cấu

Gồm 3 chương:

- **<u>Chương 1</u>: Lý luận chung về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.**
- **<u>Chương 2</u>: Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao".**
- **<u>Chương 3</u>: Những ý kiến đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao.**

Với sự giúp đỡ của thầy giáo PGS.TS.Thịnh Văn Vinh và các anh chị trong phòng kế toán của công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao, em đã hoàn thành xong báo cáo. Do thời gian và nhận thức còn hạn chế nên bản báo cáo của em không thể tránh khỏi những sai sót. Vì vậy, em rất mong được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô giáo để bài báo cáo của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG I:

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

1.1. Kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu trong doanh nghiệp

1.1.1. Kế toán doanh thu

1.1.1.1. Nhiệm vụ kế toán doanh thu

***Khái niệm**

Doanh thu là tổng các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ hạch toán, phát sinh từ hoạt động SXKD thông thường của doanh nghiệp góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu.

Doanh thu thuần được xác định bằng tổng doanh thu sau khi trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và doanh thu hàng đã bán bị trả lại.

Các loại doanh thu: Doanh thu tùy theo từng loại hình sản xuất kinh doanh và bao gồm:

- Doanh thu bán hàng
- Doanh thu cung cấp dịch vụ
- Doanh thu từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi tức được chia.

Ngoài ra còn các khoản thu nhập khác.

*** Các quy định khi hạch toán doanh thu và thu nhập khác:**

- Doanh thu chỉ được ghi nhận khi thỏa mãn các điều kiện ghi nhận cho doanh thu bán hàng, doanh thu cung cấp dịch vụ, doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức và lợi tức được chia được quy định tại Chuẩn mực " Doanh thu và thu nhập khác", nếu không thỏa mãn các điều kiện thì không hạch toán vào doanh thu.

Cụ thể đối với doanh thu dịch vụ như sau:

+ Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

+ Doanh nghiệp có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ dịch vụ đã cung cấp.

+ Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập bảng cân đối kế toán.

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

- Doanh thu và chi phí liên quan đến cùng một giao dịch phải được ghi nhận đồng thời theo nguyên tắc phù hợp và theo năm tài chính.

- Trường hợp hàng hóa hoặc dịch vụ trao đổi lấy hàng hóa hoặc dịch vụ cùng bản chất thì không được ghi nhận doanh thu.

- Phải theo dõi chi tiết từng loại doanh thu, doanh thu từng mặt hàng ngành hàng, từng sản phẩm,... theo dõi chi tiết từng khoản giảm trừ doanh thu, để xác định doanh thu thuần của từng loại doanh thu, chi tiết từng mặt hàng, từng sản phẩm... để phục vụ cho cung cấp thông tin kế toán để quản trị doanh nghiệp và lập Báo cáo tài chính.

* Nguyên tắc xác định doanh thu đối với một số trường hợp cụ thể:

- Doanh thu trả góp = doanh thu bán 1 lần không bao gồm lãi trả chậm.
- Doanh thu hàng trao đổi = giá bán tại thời điểm trao đổi
- Doanh thu đại lý = hoa hồng được hưởng.
- Doanh thu gia công = giá gia công.
- Doanh thu sản phẩm giao khoán là số tiền phải thu ghi trên hợp đồng.
- Doanh thu tín dụng = lãi cho vay đến hạn phải thu.
- Doanh thu bảo hiểm = phí bảo hiểm.
- Doanh thu công trình xây lắp nhiều năm = giá trị ứng với khối lượng hoàn thành trong năm được người giao thầu chấp nhận thanh toán.

1.1.1.2. Chứng từ kế toán và tài khoản kế toán sử dụng

***Chứng từ kế toán**

Chứng từ kế toán được sử dụng để kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng bao gồm:

- Hóa đơn GTGT –mẫu 01-GTKT-3LL)
- Hóa đơn bán hàng thông thường (mẫu 02-GTTT-3LL)
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi (mẫu 01- BH)
- Thẻ quầy hàng (mẫu 02-BH)
- Các chứng từ thanh toán (phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo Có của ngân hàng, bảng sao kê của ngân hàng...)
- Chứng từ kế toán liên quan khác như: phiếu nhập kho hàng trả lại...

***Tài khoản kế toán sử dụng**

Để phản ánh doanh thu và xác định kết quả kinh doanh dịch vụ, kế toán sử dụng các tài khoản sau:

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

- Nội dung: Tài khoản này phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán của hoạt động SXKD từ các giao dịch và nghiệp vụ sau:

+ Bán hàng: Bán các sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra và bán hàng hóa mua vào.

+ Cung cấp dịch vụ: Thực hiện các công việc đã thỏa thuận trong một hoặc nhiều kỳ kế toán như cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch, cho thuê tài sản theo phương thức hoạt động, doanh thu bất động sản đầu tư.

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

- Quy định về hạch toán TK511:

TK511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, chỉ phản ánh doanh thu của khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp được xác định là tiêu thụ trong kỳ không phân biệt doanh thu đã thu tiền hay sẽ thu được tiền.

Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp được thực hiện theo nguyên tắc sau:

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

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

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

+ Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hóa 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 gí trị vật tư, hàng hóa nhận gia công.

+ Đối với hàng hóa nhận bán đại lí, kí 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 hông bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.

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

+ Những sản phẩm, hàng hóa được xác định là tiêu thụ, nhưng vì lí do về chất lượng, về quy cách kỹ thuật.. người mua từ chối thanh toán, gửi trả lại người bán hoặc yêu cầu giảm giá và được doanh nghiệp chấp thuận; hoặc người mua mua

hàng với khôi lượng lớn được chiết khấu thương mại thì các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng này được theo dõi riêng biệt trên các TK 531 "Hàng bán bị trả lại" hoặc TK 532 " Giảm giá hàng bán", TK 521 " Chiết khấu thương mại".

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

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

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

+ Không hạch toán vào tài khoản này các trường hợp sau:

++) Trị giá hàng hóa, vật tư, bán thành phẩm xuất giao cho bên ngoài gia công chế biến.

+ +) Trị giá sản phẩm, bán thành phẩm, dịch vụ cung cấp giữa các đơn vị thành viên trong một công ty, Tổng công ty hạch toán toàn ngành (sản phẩm, bán thành phẩm, dịch vụ tiêu thụ nội bô).

++) Số tiền thu được về nhượng bán, thanh lí TSCĐ

++) Trị giá sản phẩm, hàng hóa đang gửi bán; dịch vụ hoàn thành đã cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được người mua chấp thuận thanh toán.

++) Trị giá hàng gửi bán theo phương thức gửi bán đại lí, kí gửi (chưa được xác định là tiêu thụ).

++) Các khoản thu nhập khác không được coi là doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 511:

TK511

Bên Nợ	**Bên Có**
- Thuế tiêu thu 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 - Các khoản giảm giá doanh thu bán hàng (giảm giá hàng bán, doanh thu hàng đã bán bị trả lại và chiết khấu thương mại). - Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần, doanh thu BĐSĐT sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh	- Doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ, doanh thu BĐSĐT của doanh nghiệp thực hiện trong kỳ hạch toán. - TK 511 không có số dư - TK 511 Có 5 TK cấp 2: TK5111 – Doanh thu bán hàng hóa TK 5112 – Doanh thu bán thành phẩm TK 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ TK 5114 – Doanh thu trợ cấp trợ giá TK 5117 – Doanh thu kinh doanh BĐSĐT

- **TK 512 –** ***Doanh thu bán hàng nội bộ***

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

TK 512 bao gồm 3 TK cấp 2:

TK 5121 – Doanh thu bán hàng hóa

TK 5122 – Doanh thu bán thành phẩm

TK 5123 – Doanh thu cung cấp dịch vụ

Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 512 cũng tương tự như TK 511.

- **TK 3331 -** ***Thuế GTGT phải nộp***

TK này áp dụng chung cho đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế và đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

TK 3331

Bên Nợ	**Bên Có**
- Số thuế GTGT đầu vào đã được khấu trừ. - Số thuế GTGT được giảm trừ vào số thuế GTGT phải nộp - Số thuế GTGT của hàng đã bán bị trả lại. - Số thuế GTGT đã nộp vào Ngân sách Nhà nước.	- Số thuế GTGT đầu ra phải nộp của hàng hóa, dịch vụ đã tiêu thụ. - Số thuế GTGT đầu ra phải nộp của hàng hóa, dịch vụ dùng để trao đổi biếu tặng, sử dụng nội bộ. - Số thuế GTGT phải nộp của doanh thu hoạt động tài chính, hoạt động khác. - Số thuế GTGT phải nộp của hàng hóa nhập khẩu. **Số dư bên có:** số thuế GTGT còn phải nộp.

- **TK 3387 –** ***Doanh thu chưa thực hiện***

- Nội dung:

+ Số tiền nhận trước nhiều năm về cho thuê tài sản (cho thuê hoạt đông); cho thuê BĐSĐT.

+ Khoản lãi nhận trước khi cho vay vốn hoặc mua các công cụ nợ (trái phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu…).

+ Chênh lệch giá bán lớn hơn GTCL của TSCĐ bán ròi thuê lại theo phương thức thuê tài chính.

+ Chênh lệch giá bán lớn hơn giá trị hợp lý của TSCĐ bán rồi thuê lại theo phương thức thuê hoạt động.

+ Phần thu nhập khác hoãn lại khi góp vốn liên doanh thành lập cơ sở đồng kiểm soát có giá trị vốn góp được đánh giá lớn hơn giá trị thực tế vật tư, sản phẩm hàng hóa hoặc GTCL của TSCĐ góp vốn.

Kết cấu của tài khoản:

TK 3387

Bên nợ	**Bên có**
- Kết chuyển "Doanh thu chưa thực hiện" sang TK 511 " Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" hoặc TK 515 "Doanh thu hoạt động tài chính" hoặc TK 711 hoặc phân bổ dần làm giảm chi phí SXKD trong kỳ.	- Ghi nhận doanh thu chưa thực hiện. **Số dư bên có:** Doanh thu chưa thực hiện cuối kỳ kế toán .

1.1.1.3. Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Tổng số doanh thu ghi nhận ở đây có thể là tổng giá thanh toán (nếu doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp trực tiếp) hoặc giá không có VAT (nếu doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp khấu trừ).

Trường hợp 1: Nếu doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp khấu trừ:

- Căn cứ vào hoá đơn thu cước, kế toán ghi:

Nợ TK 111, 112, 131...hoặc 136

Có TK 33311- VAT đầu ra phải nộp

Có TK 511 (512): doanh thu không chịu VAT.

- Trường hợp doanh nghiệp phát hoá đơn thu cước:

Nợ TK 111, 112: Tổng doanh thu nhận trước

Có TK 338 (3387): Doanh thu nhận trước không có VAT

Có TK 333 (3331): VAT đầu ra phải nộp.

Từng kỳ tính và kết chuyển doanh thu tương ứng:

Nợ TK 338 (3387)

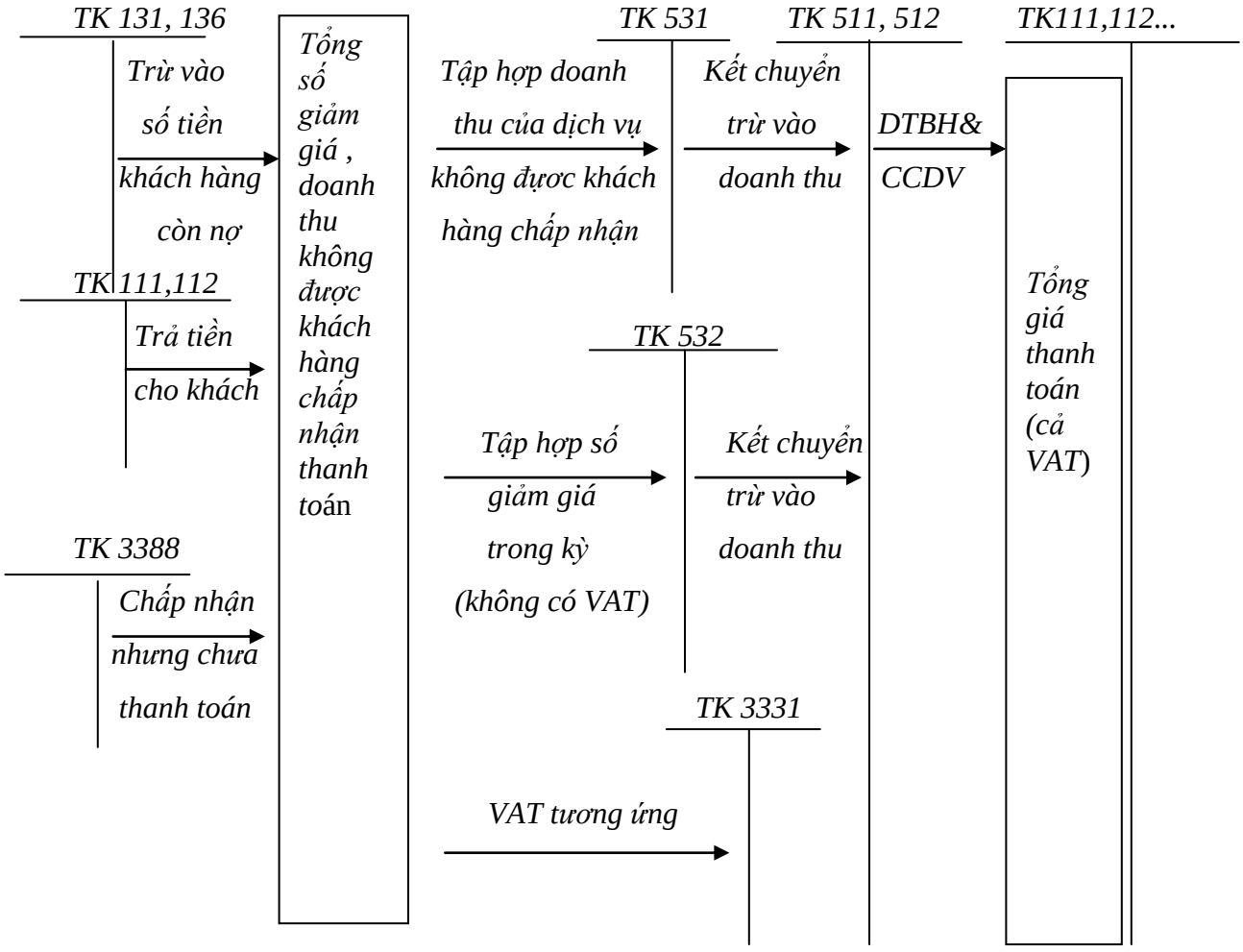
Có TK 511

Đồng thời kết chuyển doanh thu thuần:

Nợ TK 511, 512

Có TK 911

Biểu số 1: Sơ đồ phản ánh doanh thu khi doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp khấu trừ:



Trường hợp 2 : Nếu doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp trực tiếp:

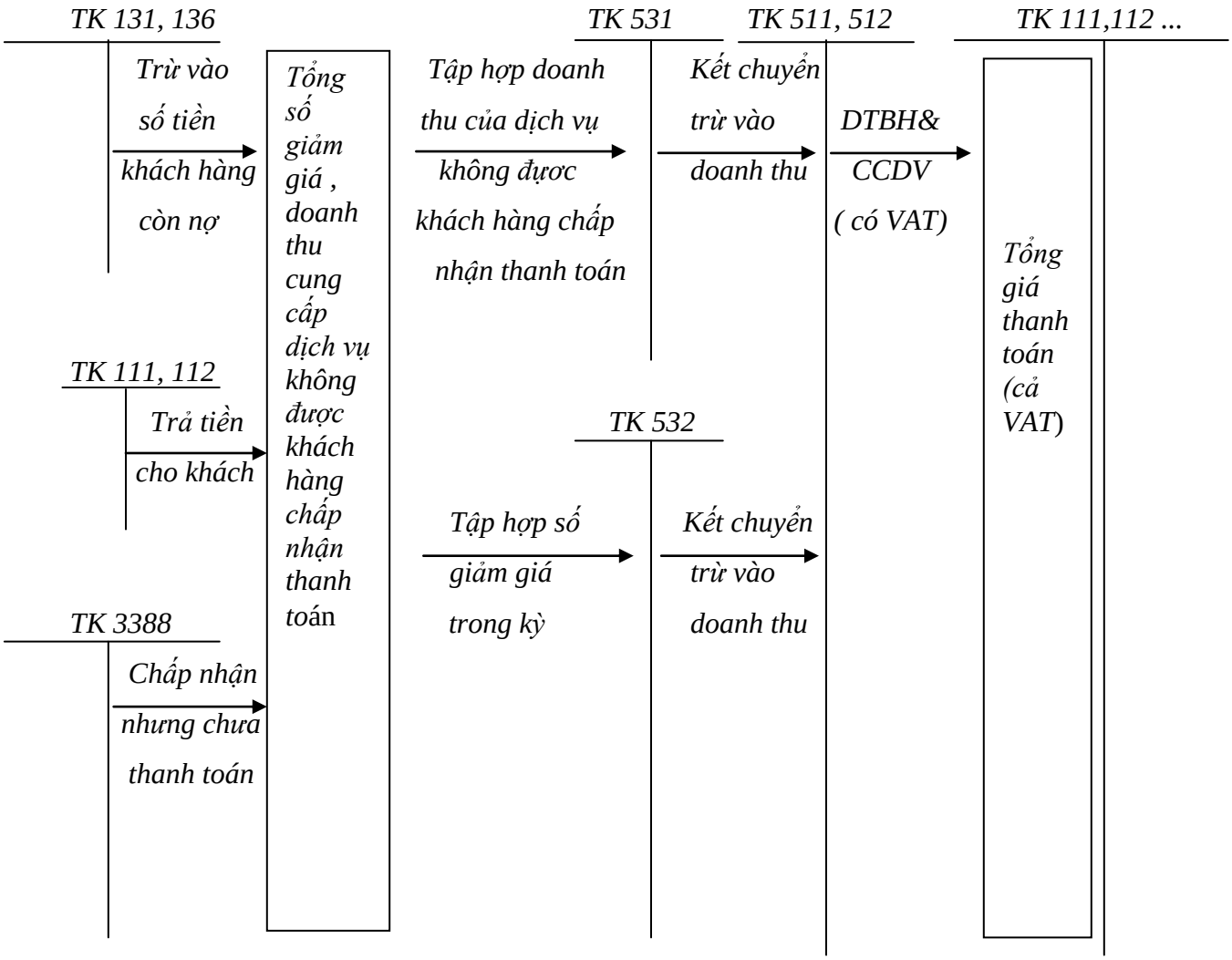
Đối với doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu được ghi nhận là doanh thu bao gồm cả VAT.

Cuối kỳ phản ánh số VAT phải nộp:

Nợ TK 642 (6428)

Có TK 3331

Biểu số 2: Sơ đồ hạch toán doanh thu khi doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp trực tiếp:



1.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Các khoản giảm trừ doanh thu như: Chiết khấu thương mai, giảm giá hàng bán, doanh thu hàng đã bán bị trả lại, thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp và thuế xuất nhập khẩu. Các khoản giảm trừ doanh thu là cơ sở để tính doanh thu thuần và kết quả kinh doanh trong kỳ kế toán. Các khoản giảm trừ doanh thu phải được phản ánh và theo dõi chi tiết, riêng biệt trên những tài khoản kế toán phù hợp, nhằm cung cấp các thông tin kế toán để lập báo cáo tài chính (Báo cáo kết quả kinh doanh; Thuyết minh báo cáo tài chính).

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

1.1.2.1. Kế toán chiết khấu thương mại

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

**** Tài khoản sử dụng:***

TK 512- ***Chiết khấu thương mại.***

<u>Bên Nợ</u>: Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng.

<u>Bên Có</u>: Kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại sang TK "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 3 tài khoản cấp 2:

TK 5211- Chiết khấu hàng hóa

TK 5212- Chiết khấu 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.

*** Trình tự hạch toán**

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

Nợ TK 521- Chiết khấu thương mại

Nợ TK 3331- Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 111,112…

Có TK 131- Phải thu của khách hàng

- Cuối kỳ, kết chuyển số tiền chiết khấu thương mại đã chấp thuận cho người mua sang TK 511 để xác định doanh thu thuần, kế toán ghi sổ:

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

Có TK 521- Chiết khấu thương mại

1.1.2.2. Kế toán doanh thu hàng đã bán bị trả lại

*** Nội dung:** Doanh thu hàng đã bán bị trả lại là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ, đã ghi nhận doanh thu nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế hoặc theo chính sách bảo hành, như: Hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại.

Đối với các doanh nghiệp dịch vụ thì hàng bán bị trả lại ở đây thực chất là dịch vụ đã được cung cấp nhưng khách hàng không chấp nhận thanh toán.

*** Tài khoản kế toán sử dụng:**

TK531- ***Hàng bán bị trả lại***

TK này phản ánh doanh thu của hàng hóa, dịch vụ đã được cung cấp nhưng khách hàng không chấp nhận thanh toán do lỗi của doanh nghiệp.

Bên Nợ: Doanh thu của hàng hóa, dịch vụ đã được cung cấp nhưng khách hàng không chấp nhận thanh toán.

Bên Có: Kết chuyển doanh thu của hàng hóa, dịch vụ đã được cung cấp nhưng khách hàng không chấp nhận thanh toán sang TK 511 để xác định doanh thu thuần.

TK 531 không có số dư cuối kỳ

*** Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu:**

- Phản ánh doanh thu dịch vụ đã được cung cấp nhưng khách hàng từ chối thanh toán.

Nợ TK 531- (Theo giá bán chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331- (Thuế GTGT tương ứng của số dịch vụ bị từ chối thanh toán)

Có TK111,112,131- (Tổng giá thanh toán).

- Đồng thời ghi giảm giá vốn hàng đã bán:

Nợ TK 155, 156: nhập lại kho hàng bán bị trả lại

Có TK 632: giá vốn hàng bị trả lại

- Các khoản chi phí phát sinh liên quan đến doanh thu dịch vụ đã cung cấp bị từ chối thanh toán (nếu có) như chi phí đòi doanh thu…, được hạch toán như sau:

Nợ TK 641- Chi phí bán hàng

Có TK 111- Tiền mặt

Có TK112- TGNH

Có TK 141- Tạm ứng

- Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ doanh thu dịch vụ đã thực hiện nhưng không được chấp nhận thanh toán để xác định doanh thu thuần, kế toán ghi sổ:

Nợ TK511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 531- Doanh thu dịch vụ bị từ chối thanh toán

1.1.2.3. Kế toán giảm giá hàng bán

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

*** Tài khoản kế toán sử dụng:**

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 tiền giảm giá hàng bán sang TK511 để xác định doanh thu thuần

TK 532 không có số dư cuối kỳ

Chú ý: Chỉ phản ánh vào TK 532 các khoản giảm trừ do việc chấp thuận giảm giá ngoài hóa đơn.

*** Trình tự hạch toán một số nghiệp vụ chủ yếu:**

- Căn cứ vào chứng từ

- Trường hợp giảm giá cho khách hàng:

Nợ TK 532: số giảm giá khách hàng được hưởng.

Nợ TK 33311: Thuế GTGT trả lại cho khách hàng tương ứng số giảm giá khách hàng được hưởng

Có TK 111, 112, 131,338 (3388)...

- Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ khoản giảm giá phát sinh trong kỳ để xác định doanh thu thuần, kế toán ghi sổ:

Nợ TK511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Nợ TK512-Doanh thu nội bộ

Có TK 532- Giảm giá hàng bán

1.1.2.4. Kế toán thuế GTGT nộp theo phương pháp trực tiếp

*** Nội dung:** Thuế GTGT là một loại thuế gián thu, được tính trên khoản giá trị tăng thêm của hàng hóa, dịch vụ phát sinh trong quá trình sản xuất, lưu thông đến tiêu dùng.

- Căn cứ tính thuế là giá tính thuế và thuế suất.

- Phạm vi áp dụng:

+ Cá nhân sản xuất, kinh doanh và các tổ chức, cá nhân nước ngoài kinh doanh tại Việt Nam không theo luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, chưa thực hiện được

đầy đủ các điều kiện về kế toán, hóa đơn chứng từ để làm căn cứ tính thuế theo phương pháp khấu trừ thuế.

+ Các hộ gia đình và cá nhân kinh doanh có mức doanh thu và mức thu nhập thấp

+ Các cơ sở kinh doanh mua bán vàng, bạc, đá quý.

*** Trình tự hạch toán kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu:**

- Cuối kỳ, căn cứ số thuế phải nộp để ghi sổ:

Nợ TK 511,515,711

Có TK 3331- Thuế GTGT đầu ra

- Khi nộp thuế:

Nợ TK 3331

Có TK 111,112

1.2. Kế toán giá vốn và các khoản chi phí hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp

1.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán (TK 632)

Tài khoản này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, bán trong kỳ.

1.2.1.1. Kết cấu và nội dung phản ánh TK 632

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

Bên Nợ:

+ Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán trong kỳ;

+ 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 được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ;

+ Các khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra;

+ 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;

+ Số trích lập dự phòng

Bên Có:

- Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán trong kỳ sang Tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh";

- Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);

- Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

*** Trường hợp doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ:**

Bên Nợ:

- Trị giá vốn của hàng hoá đã xuất bán trong kỳ;

- Trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ;

- Số trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay lớn hơn số đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

- Trị giá vốn của thành phẩm sản xuất xong nhập kho và dịch vụ đã hoàn thành.

Bên Có:

- Kết chuyển giá vốn của hàng hoá đã gửi bán nhưng chưa được xác định là tiêu thụ;

- Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm tài chính (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập năm nay nhỏ hơn số đã lập năm trước);

- Kết chuyển giá vốn của hàng hoá đã xuất bán, dịch vụ hoàn thành được xác định là bán trong kỳ vào bên Nợ TK911 "Xác định kết quả kinh doanh".

Tài khoản 632 không có số dư cuối kỳ.

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

*** Đối với doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên:**

- Khi xuất các sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 154, 155, 156, 157,. . .

- Phản ánh các khoản chi phí được hạch toán trực tiếp vào giá vốn hàng bán:

+ Trường hợp mức sản phẩm thực tế sản xuất ra thấp hơn công suất bình thường thì kế toán phải tính và xác định chi phí sản xuất chung cố định phân bổ vào chi phí chế biến cho một đơn vị sản phẩm theo mức công suất bình thường. Khoản chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ (không tính vào giá thành sản phẩm số chênh lệch giữa tổng số chi phí sản xuất chung cố định thực tế phát sinh lớn hơn chi phí sản xuất chung cố định tính vào giá thành sản phẩm) được ghi nhận vào giá vốn hàng bán trong kỳ, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 154 - Chi phí SXKD dỡ dang; hoặc

Có TK 627 - Chi phí sản xuất chung.

+ Phản ánh khoản hao hụt, mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ (-) phần bồi thường do trách nhiệm cá nhân gây ra, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 152, 153, 156, 138 (1381),. . .

- Hạch toán khoản trích lập hoặc hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm (Do lập dự phòng năm nay lớn hoặc nhỏ hơn khoản dự phòng đã lập năm trước chưa sử dụng hết).

Cuối năm, doanh nghiệp căn cứ vào tình hình giảm giá hàng tồn kho ở thời điểm cuối kỳ tính toán khoản phải lập dự phòng giảm giá cho hàng tồn kho so sánh với số dự phòng giảm giá hàng tồn đã lập kho năm trước chưa sử dụng hết để xác định số chênh lệch phải trích lập thêm, hoặc giảm đi (Nếu có):

+ Trường hợp số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập năm nay lớn hơn số dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập năm trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch lớn hơn được trích bổ sung, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

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

+ Trường hợp số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng giảm giá hàng tồn kho đã lập năm trước chưa sử dụng hết thì số chênh lệch nhỏ hơn được hoàn lập, ghi:

Nợ TK 159 - Dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

- Trường hợp dùng sản phẩm sản xuất ra chuyển thành TSCĐ để sử dụng, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn bán hàng

Có TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dỡ dang.

- Hàng bán bị trả lại nhập kho, ghi:

Nợ các TK 155, 156

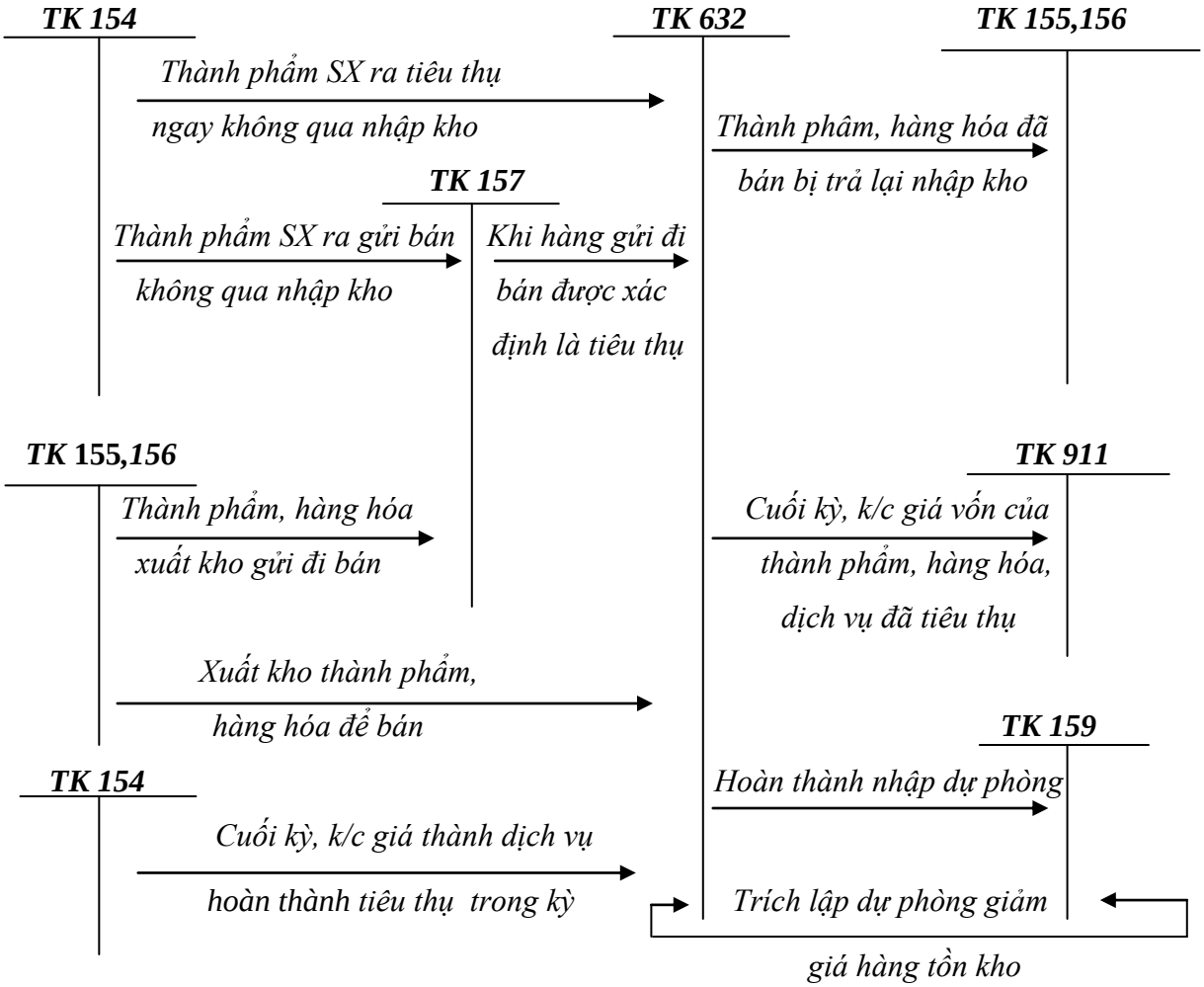
Có TK 632 - Giá vốn bán hàng.

- Kết chuyển giá vốn hàng bán của các sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ Tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh", ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

<u>Biểu số 3:</u> Sơ đồ hạch toán giá vốn theo phương pháp kê khai thường xuyên:



*** Đối với doanh nghiệp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ:**

- Đối với doanh nghiệp thương mại:

+ Cuối kỳ, xác định và kết chuyển trị giá vốn của hàng hoá đã xuất bán, được xác định là đã bán, ghi:

Nợ 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 611 - Mua hàng.

+ Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn hàng hoá đã xuất bán được xác định là đã bán vào bên Nợ Tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh", ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

- Đối với doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh dịch vụ:

+ Đầu kỳ, kết chuyển trị giá vốn của thành phẩm tồn kho đầu kỳ vào Tài khoản 632 "Giá vốn hàng bán", ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 155 - Thành phẩm.

+ Đầu kỳ, kết chuyển trị giá của thành phẩm, dịch vụ đã gửi bán nhưng chưa xác định là đã bán vào Tài khoản 632 "Giá vốn hàng bán", ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 157 - Hàng gửi đi bán.

+ Giá thành của thành phẩm hoàn thành nhập kho, giá thành dịch vụ đã hoàn thành, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 631 - Giá thành sản xuất.

+ Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm tồn kho cuối kỳ vào bên Nợ Tài khoản 155 "Thành phẩm", ghi:

Nợ TK 155 - Thành phẩm

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

+ Cuối kỳ, xác định trị giá của thành phẩm, dịch vụ đã gửi bán nhưng chưa xác định là đã bán, ghi:

Nợ TK 157 - Hàng gửi đi bán

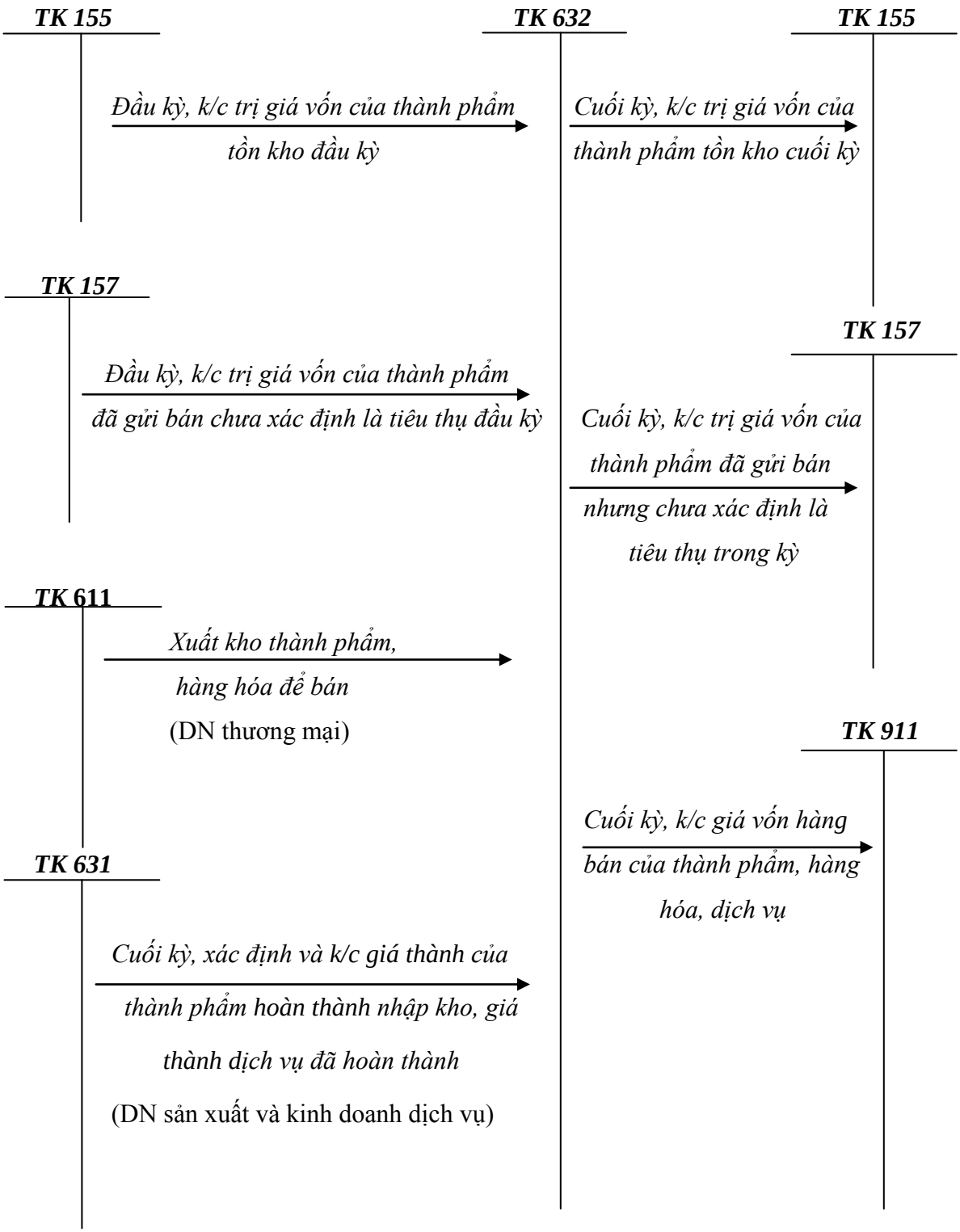
Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

+ Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm, dịch vụ đã được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ Tài khoản 911 "Xác định kết quả kinh doanh", ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán

Biểu số 4: Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kiểm kê định kỳ:



1.2.2. Kế toán chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng là những chi phí phát sinh có liên quan đến hoạt động tiêu bán hàng như: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí quảng cáo, giao dịch... Để theo dõi chi phí bán hàng, kế toán sử dụng TK 641- "Chi phí bán hàng". Kết cấu và nội dung phản ánh TK 641 như sau:

***Bên Nợ*:** - Chi phí bán hàng thực tế phát sinh.

***Bên Có*:** - Các khoản ghi giảm chi phí bán hàng.

- Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911.

TK 641 cuối kỳ không có số dư và được chi tiết thành 8 tài khoản cấp 2:

+ 6411-Chi phí nhân viên

+ 6412-Chi phí vật liệu, bao bì

+ 6413-Chi phí dụng cụ đồ dùng

+ 6414-Chi phí khấu hao TSCĐ

+ 6415-Chi phí thông tin

+ 6416- Chi phí sữa chữa TSCĐ

+ 6417-Chi phí dịch vụ mua ngoài

+ 6418- Chi phí khác

Phương pháp hạch toán cụ thể như sau:

- Tính tiền lương, phụ cấp cho nhân viên phục vụ bán hàng, ghi:

Nợ TK 641 (6411)

Có TK 334

- Trích BHXH, BHYT, KPCĐ:

Nợ TK 641 (6411)

Có TK 338 (3382, 3383, 3384)

- Giá trị vật liệu xuất dùng:

Nợ TK 641 (6412)

Có TK 152

- Chi phí dụng cụ, đồ dùng cân, đo, đong, đếm:

Nợ TK 641 (6413)

Có TK 153

- Trích khấu hao TSCĐ như bến bãi, phương tiện tính toán.. .

Nợ TK 641 (6414)

Có TK 214

Đồng thời ghi đơn vào bên nợ TK 009- Nguồn vốn khấu hao cơ bản.

- Chi phí điện thoại, fax... tính vào chi phí bán hàng:

Nợ TK 641(6417)

Có TK 111,112, 331...

- Chi phí sửa chữa TSCĐ:

+ Nếu là sửa chữa thường xuyên:

Nợ TK 641

Có TK 111, 112, 331...

+ Nếu là sửa chữa lớn trong kế hoạch:

Trường hợp sử dụng phương pháp tính trước về chi phí sửa chữa TSCĐ:

Nợ TK 641

Có TK 335

Khi sửa chữa lớn hoàn thành, bàn giao đưa vào sử dụng:

Nợ TK 335

Có TK 241 (2413)

Nếu số trích trước về chi phí sửa chữa lớn hơn chi phí thực tế:

Nợ TK 335

Có TK 711

Nếu số chi phí thực tế phát sinh lớn hơn số trích trước:

Nợ TK 641

Có TK 335

+ Nếu là sửa chữa lớn ngoài kế hoạch:

Khi kết thúc quá trình sửa chữa:

Nợ TK 142 (1421)

Có TK 241 (2413)

Định kỳ, kế toán phân bổ chi phí sửa chữa vào chi phí bán hàng:

Nợ TK 641

Có TK 142 (1421)

- Chi phí điện nước, chi phí thuê kho bãi, môi giới :

Nợ TK 641

Nợ TK 133 (1331 - VAT được khấu trừ)

Có TK 111,112…

- Chi phí mua bảo hiểm TSCĐ dùng cho hoạt động bán hàng:

Nợ TK 641

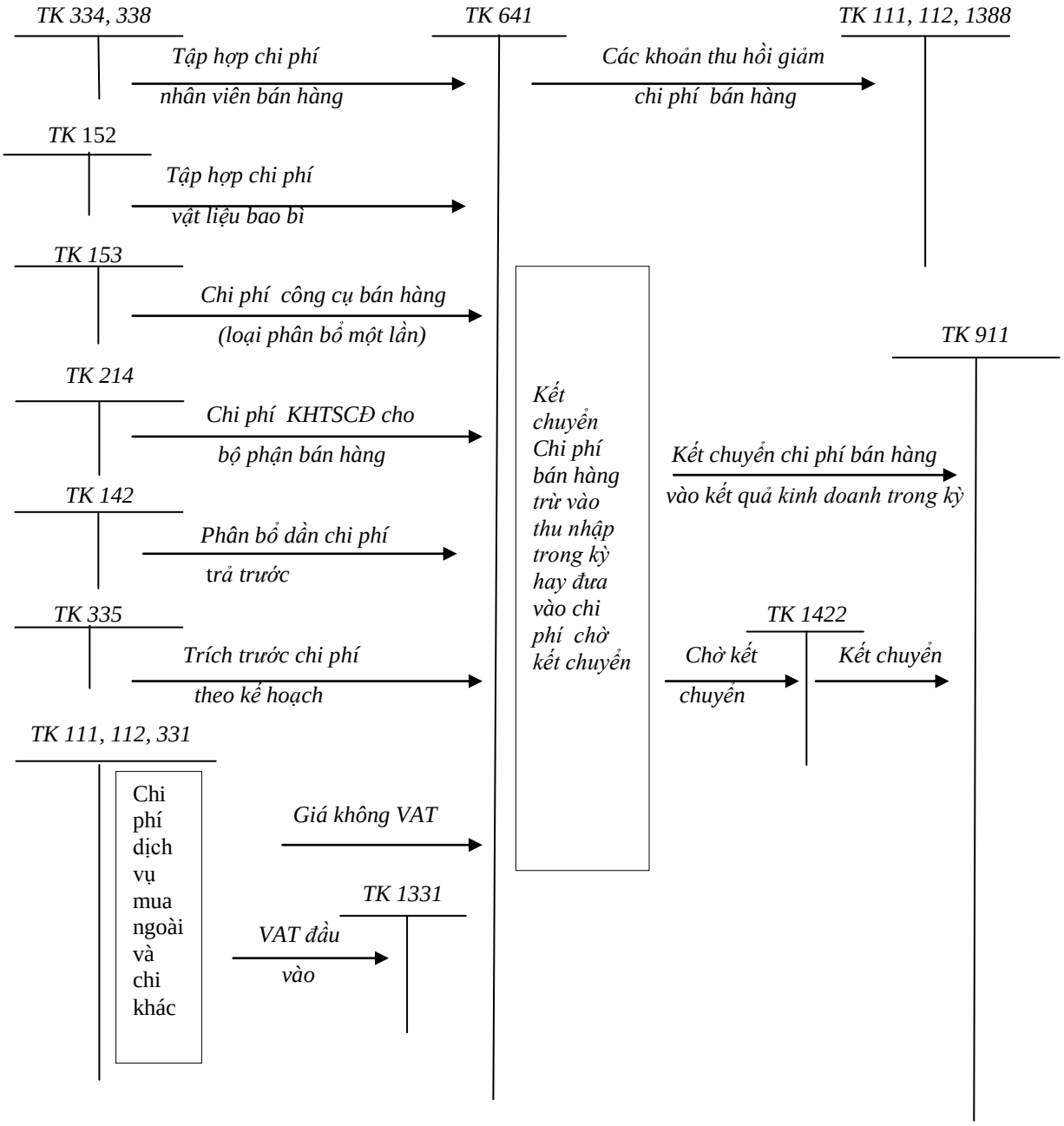
Có TK 111, 112

Cuối kỳ, kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911:

Nợ TK 911

Có TK 641

Biểu số 5: Hạch toán tổng quát chi phí bán hàng



1.2.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những khoản chi phí có liên quan chung đến toàn bộ doanh nghiệp gồm chi phí quản lý kinh doanh, chi phí quản lý hành chính, chi phí chung khác liên quan đến hoạt động của cả doanh nghiệp.

Để theo dõi các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp, kế toán sử dụng TK 642 - "Chi phí quản lý doanh nghiệp". Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 642 như sau:

***Bên Nợ*:** Chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế phát sinh.

***Bên Có*:** - Các khoản ghi giảm chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào TK 911

TK 642 cuối kỳ không có số dư và được chi tiết thành 8 TK cấp 2:

+ 6421- Chi phí nhân viên quản lý.

+ 6422- Chi phí vật liệu quản lý

+ 6423- Chi phí đồ dùng văn phòng

+ 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ

+ 6425- Chi phí sửa chữa TSCĐ

+ 6426- Chi phí dự phòng

+ 6427- Chi phí dịch vụ mua ngoài.

+ 6428- Chi phí bằng tiền khác

Phương pháp hạch toán cụ thể như sau:

- Tiền lương, phụ cấp, các khoản trích theo lương cho nhân viên QLDN:

Nợ TK 642 (6421)

Có TK 334

Có TK 338 (3382, 3383, 3384)

- Giá trị vật liệu xuất dùng như : xăng, dầu, mỡ chạy xe...

Nợ TK 642 (6422)

Có TK 152

- Trị giá công cụ, dụng cụ đồ dùng văn phòng:

Nợ TK 642 (6423)

Có TK 153

- Trích khấu hao TSCĐ:

Nợ TK 642 (6424)

Có TK 214

- Chi phí sửa chữa TSCĐ:

+ Trường hợp chi phí sửa chữa TSCĐ một lần, có giá trị nhỏ:

Nợ TK 642

Có TK 111, 112...

+ Trường hợp sử dụng phương pháp tính trước về chi phí sửa chữa TSCĐ:

Khi trích trước chi phí :

Nợ TK 642

Có TK 335

Khi việc sửa chữa hoàn thành, bàn giao đưa vào sử dụng:

Nợ TK 335

Có TK 241 (2413)

Nếu số trích trước về chi phí sửa chữa lớn hơn chi phí thực tế:

Nợ TK 335

Có TK 721

Nếu số chi phí thực tế phát sinh lớn hơn số trích trước:

Nợ TK 642

Có TK 335

Nếu là sửa chữa lớn ngoài kế hoạch: Định kỳ, kế toán phân bổ chi phí sửa chữa vào chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 642

Có TK 142 (1421)

- Dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi:

Nợ TK 642 (6426)

Có TK 139

- Chi phí dịch vụ mua ngoài: điện, nước, điện thoại:

Nợ TK 642 (6427)

Nợ TK 133 (1331- VAT được khấu trừ)

Có TK 111, 112...

- Chi phí hội nghị tiếp khách, công tác phí, phí, lệ phí, thuế phải nộp:

Nợ TK 642 (6428)

Có TK 111, 112...

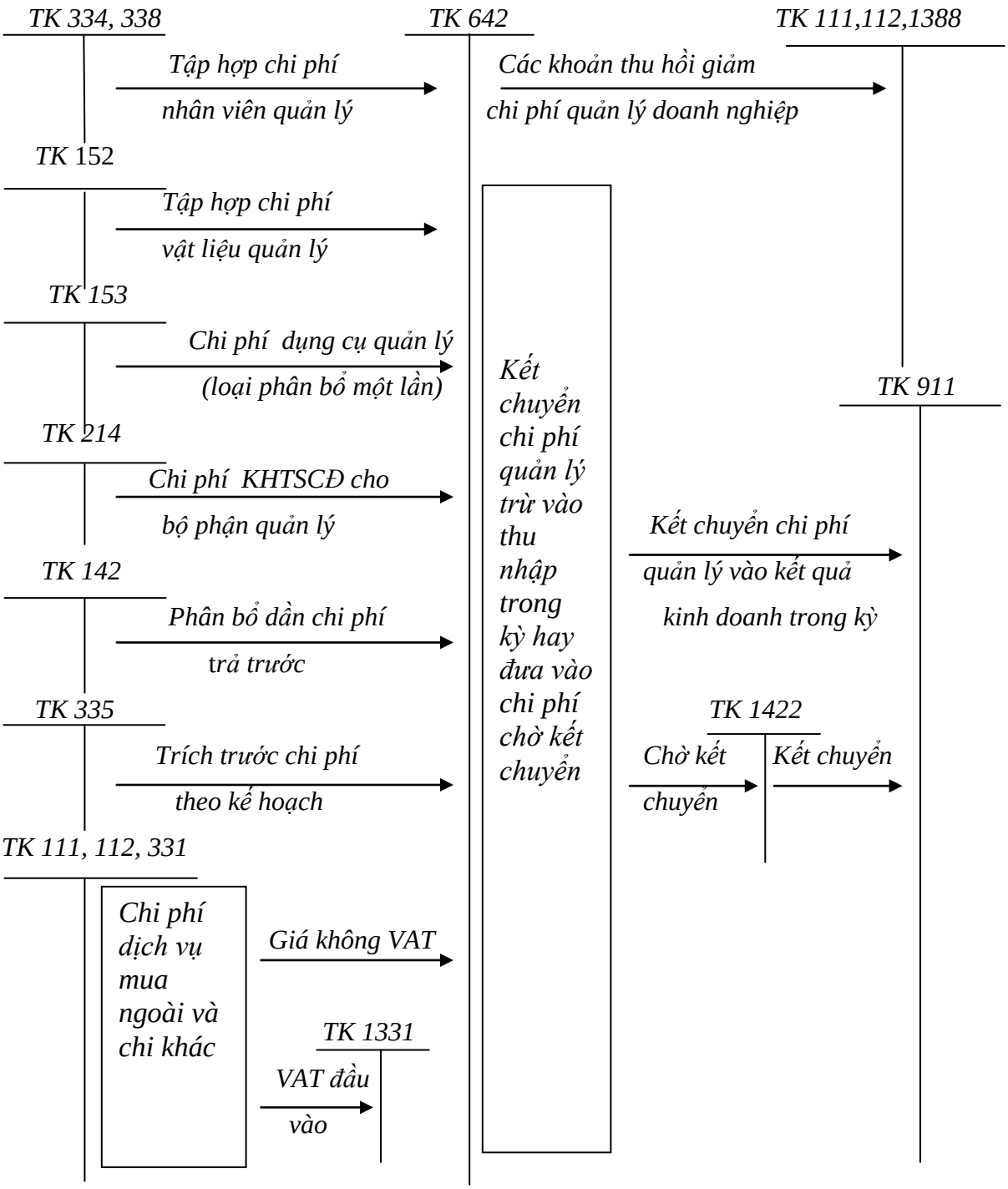
Có TK 333

- Cuối kỳ, kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 911

Có TK 642

Biểu số 6: Hạch toán tổng quát chi phí quản lý doanh nghiệp:



1.3. Kế toán chi phí và doanh thu hoạt động tài chính

***Nội dung:**

- **Chi phí hoạt động tài chính:** là những chi phí liên quan đến các hoạt động về vốn, các hoạt động đầu tư tài chính và các nghiệp vụ mang tính chất tài chính của doanh nghiệp, bao gồm:

- Các hoạt động đầu tư tài chính (đầu tư công cụ tài chính, đầu tư vào công ty con góp vốn liên doanh, liên kết như: Chênh lệch góp vốn thành lập cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát, chi phí để nắm giữ, thanh lý chuyển nhượng, lỗ trong đầu tư tài chính…).

- Chi phí cho vay vốn

- Chi phí mua bán ngoại tệ.

- Chi phí lãi vay vốn kinh doanh, khoản chiết khấu thanh toán khi bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp lao vụ dịch vụ.

- Chênh lệch lỗ khi mua bán ngoại tê, khoản lỗ chênh lệch tiền gửi ngoại tệ.

- Trích lập dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn, dài hạn.

- Chi phí khác liên quan đến hoạt động tài chính

- **Doanh thu hoạt động tài chính:** là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được từ hoạt động tài chính hoặc kinh doanh về vốn trong kỳ kế toán, bao gồm:

- Tiền lãi: lãi tiền gửi, lãi cho vay vốn, thu lãi bán hàng trả chậm, bán hàng trả góp, lãi đầu tư trải phiêu, tín phiếu,...

- Cổ tức và lợi nhuận được chia.

- Lãi từ hoạt động đầu tư mua bán công cụ tài chính (chứng khoán...)ngắn hạn, dài hạn.(TK121,128)

- Chênh lệch lãi do mua bán ngoại tệ, khoản lãi chênh lệch tỷ giá ngoại tệ.

- Chiết khấu thanh toán hưởng do mua vật tư, hàng hóa, dịch vụ, TSCĐ.

- Thu nhập khác liên quan đến hoạt động tài chính.

***Tài khoản kế toán sử dụng**

- **Tài khoản 635 – Chi phí tài chính**

Dùng để phản ánh các khoản chi phí hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Kết cấu tài khoản 635:

Bên Nợ:

- Các khoản chi phí tài chính phát sinh trong kỳ.

Bên Có:

- Các khoản giảm chi phí tài chính

- Kết chuyển chi phí tài chính để xác định kết quả kinh doanh.

TK 635 không có số dư.

- **Tài khoản 515- Doanh thu hoạt động tài chính**

Phản ánh các khoản doanh thu hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Bên Nợ:

- Thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiến (nếu có)

- Kết chuyển các khoản doanh thu hoạt động tài chính để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

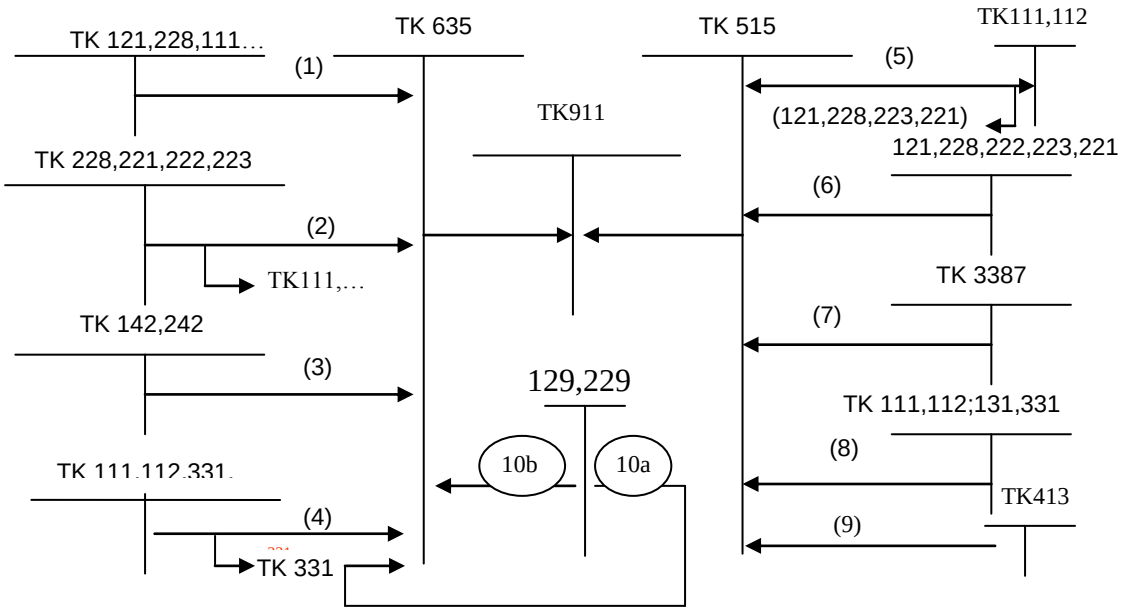
Bên Có:

- Các khoản doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

TK 515 không có số dư.

Ngoài ra, kế toán còn sử dụng các tài khoản liên quan: TK 111, 112, 131, 121, 128, 221, 222, 228,...

***Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chi phí và doanh thu hoạt động tài chính.**



(1) Lỗ do bán chứng khoán, trái phiếu, cổ phiếu là công cụ tài chính, lỗ chuyển nhượng các khoản đầu tư...

(2) Lỗ do chuyển nhượng các khoản đầu tư tài chính

(3) Số phân bổ dần vào chi phí tài chính

(4) Chênh lệch tỷ giá trong kỳ và các chi phí tài chính khác

(5) Lãi do bán chứng khoán, trái phiếu, cổ phiếu, chuyển nhượng các khoản đầu tư...

(6) Lãi được chia tiếp tục đầu tư

(7) Doanh thu nhận trước được phân bổ trong kỳ này

(8) Chiết khấu thanh toán được hưởng, lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ

(9) Chênh lệch tỷ giá thuần khi đánh giá lại các khoản mục tiền tệ cuối năm

(10a,10b) Trích lập, hoặc hoàn nhập chênh lệch dự phòng

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

***Nội dung kế toán các khoản chi phí và thu nhập khác**

- **Chi phí khác:** là khoản chi phí của các hoạt động ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra doanh thu của doanh nghiệp. Đây là những khoản lỗ do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động kinh doanh thông thường của doanh nghiệp gây ra, cũng có thể là những khoản chi phí bị bỏ sót, bỏ quên từ năm trước.

Chi phí khác gồm:

- Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ
- Giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán
- GTCL hoặc giá bán TSCĐ bán để thuê lại theo thuê tài chính hoặc thuê hoạt động
- Các khoản tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế
- Khoản bị phạt thuế, truy nộp thuế
- Các khoản chi phí do ghi nhầm, bỏ sót khi ghi sổ kế toán
- Các khoản chi phí khác.

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

- Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ.
- GTCL hoặc giá bán hoặc giá trị hợp lý của TSCĐ bán để thuê lại theo phương thức thuê tài chính hoặc thuê hoạt động.
- Tiền thu được phạt do khách hàng, đơn vị khác vi phạm hợp đồng kinh tế.
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ.
- Các khoản tiền thưởng của khách hàng liên quan đên tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (nếu có).

- Thu nhập, quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các cá nhân, tổ chức tặng doanh nghiệp.

- Các khoản thu nhập kinh doanh của năm trước bị bỏ sót hay quên ghi sổ kế toán nay phát hiện ra...

Các khoản chi phí thu nhập khác không mang tính chất thường xuyên khi phát sinh đều phải có chứng từ hợp lý, hợp pháp mới được ghi sổ kế toán.

***Tài khoản kế toán sử dụng và phương pháp kế toán các nghiệp vụ chủ yếu:**

Kế toán chi phí và thu nhập khác sử dụng các tài khoản chủ yếu sau:

- **Tài khoản 811- Chi phí khác:** Tài khoản này được dùng để phản ánh các khoản chi phí khác của doanh nghiệp.

Bên Nợ: Phản ánh các khoản chi phí khác thực tế phát sinh

Bên Có: Kết chuyển chi phí khác để xác định kết quả

TK 811 không có số dư cuối kỳ.

- **Tài khoản 711- Thu nhập khác:** TK này dùng để phản ánh các khoản thu nhập khác của doanh nghiệp.

Bên Nợ:

- Số thuế GTGT phải nộp về các khoản thu nhập khác tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có)

- Kết chuyển các khoản thu nhập khác để xác định kết quả

Bên Có: Các khoản thu nhập khác phát sinh thực tế.

TK 711 không có số dư cuối kỳ.

***Trình tự kế toán doanh thu và thu nhập khác:**

- **TK 811:**

- Phản ánh các chi phí phát sinh trong quá trình thanh lý, nhượng bán TSCĐ, kế toán ghi sổ:

Nợ TK 811- Chi phí khác

Nợ TK 133- Thuế GTGT được khấu trừ (nếu có)

Có TK 111,112,152,153….

- Phản ánh GTCL của TSCĐ thanh lý nhượng bán, kế toán ghi sổ:

Nợ TK 811- Chi phí khác (phần giá trị còn lại)

Nợ TK 214- Hao mòn TSCĐ (phần giá trị hao mòn)

Có TK 211- TSCĐ hữu hình (nguyên giá)

Có TK 213- TSCĐ vô hình (nguyên giá)

- Phản ánh các khoản tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, bị phạt, truy nộp thuế, kế toán ghi sổ:

Nợ TK 811- Chi phí khác

Có TK 111- Tiền mặt

Có TK 112- Tiền gửi ngân hàng

Có TK 333- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

Có TK 338- Các khoản phải trả phải nộp khác

- Trường hợp khách hàng được hưởng chiết khấu thanh toán:

Nợ TK 811

Có TK 111, 112, 131, 338 (3388)...

- Cuối kỳ, kết chuyển chi phí khác để xác định kết quả:

Nợ TK 911- Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 811- Chi phí khác

- **TK 711:**

- Phản ánh số thu về thanh lý, nhượng bán TSCĐ, kế toán ghi sổ:

Nợ TK 111,112,152,153,131...

Có TK711- Thu nhập khác

Có TK3331- Thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp khấu trừ (nếu có)

- Phản ánh các khoản tiền thu được phạt, được bồi thường do các đơn vị khác vi phạm hợp đồng kinh tế, kế toán ghi sổ:

Nợ TK 111,112- (Nếu thu được tiền)

Nợ TK 1388- Phải thu khác (nếu chưa thu được tiền)

Nợ TK 338,344 (Nếu trừ vào khoản tiền nhận ký quỹ, ký cược)

…

Có TK711- Thu nhập khác

- Phản ánh các khoản thu được từ khoản nợ phải thu khó đòi trước đây đã xử lý, xóa sổ, kế toán ghi sổ:

Nợ TK 111,112,...

Có TK711- Thu nhập khác

Đồng thời ghi đơn: Có TK 004- Nợ khó đòi đã xử lý.

1.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp

*** Khái niệm**

Kết quả hoạt động kinh doanh là kết quả cuối cùng của doanh nghiệp và được thể hiện qua chỉ tiêu lãi (hoặc lỗ). Kết quả đó được tính theo công thức:

Lãi(lỗ)= DT – Các khoản giảm trừ DT– Giá vốn – CFBH – CFQLDN

*** Tài khoản sử dụng**

Để tiến hành xác định kết quả kinh doanh của một kỳ hạch toán, kế toán sử dụng tài khoản 911- "Xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh". Tài khoản này được mở chi tiết theo từng loại hoạt động. Kết cấu và nội dung phản ánh TK 911 như sau:

Bên Nợ: - Toàn bộ chi phí liên quan đến hàng tiêu thụ (giá vốn hàng bán dịch vụ đã tiêu thụ trong kỳ, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp)

- Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính, chi phí hoạt động bất thường.

- Kết chuyển lãi hoạt động kinh doanh

Bên Có: - Tổng số doanh thu thuần về cung cấp dịch vụ trong kỳ.

- Kết chuyển thu nhập hoạt động tài chính, hoạt động bất thường.
- Kết chuyển lỗ.

*** Phương pháp kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu**

- Kết chuyển doanh thu thuần về cung cấp dịch vụ trong kỳ:

Nợ TK 511

Nợ TK 512

Có TK 911

- Kết chuyển giá vốn thực tế

Nợ TK 911

Có TK 632

- Kết chuyển chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp:

Nợ TK 911

Có TK 641, 642

Có TK 142 (1422)

- Kết chuyển kết quả kinh doanh:

+ Nếu lãi:

Nợ TK 421

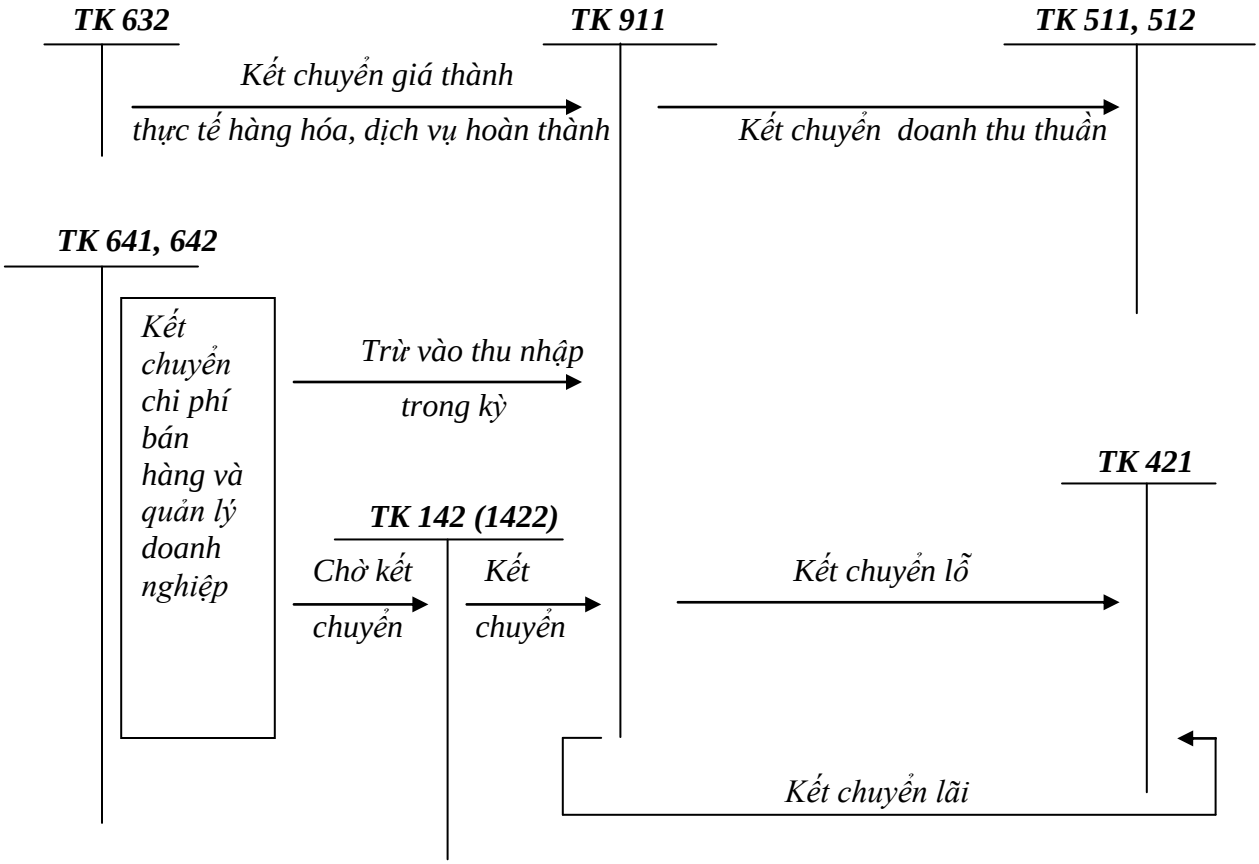
Có TK 421

+ Nếu lỗ:

Nợ TK 421

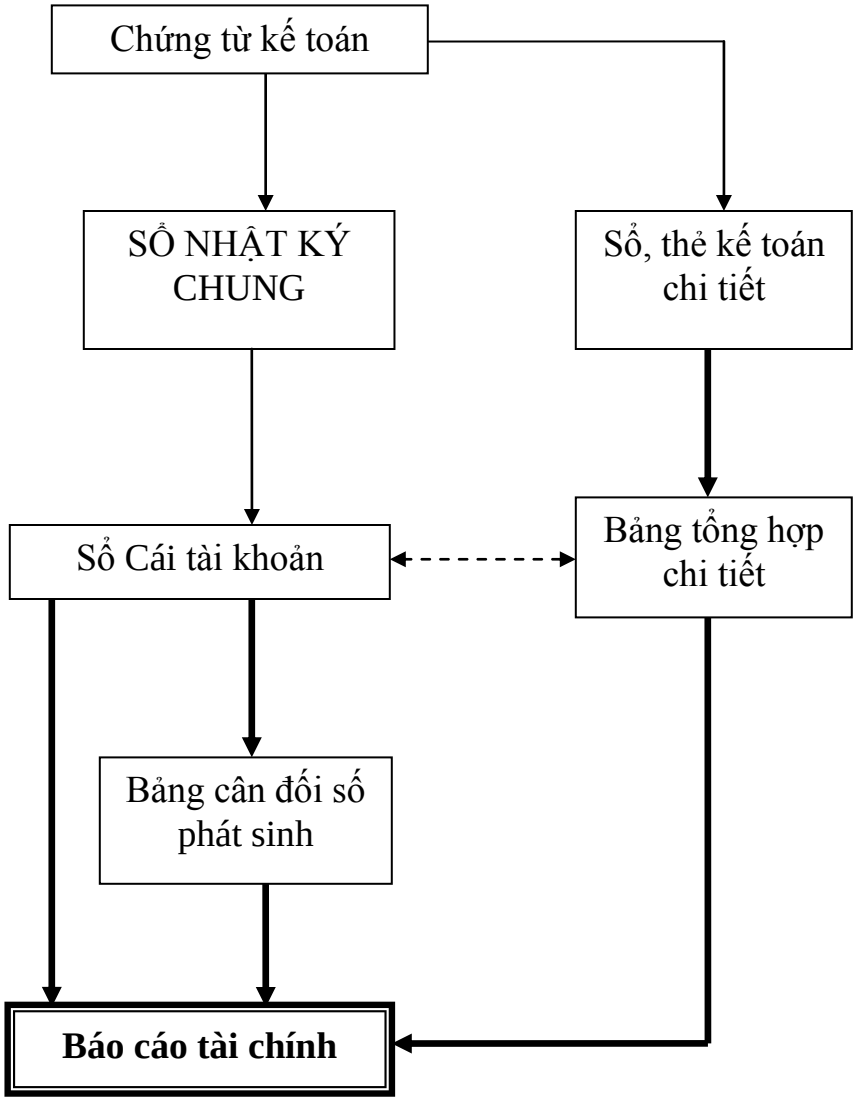
Có TK 911

Biểu số 7: Hạch toán kết quả hoạt động kinh doanh



1.6. Các hình thức ghi sổ kế toán

❖ **Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung**



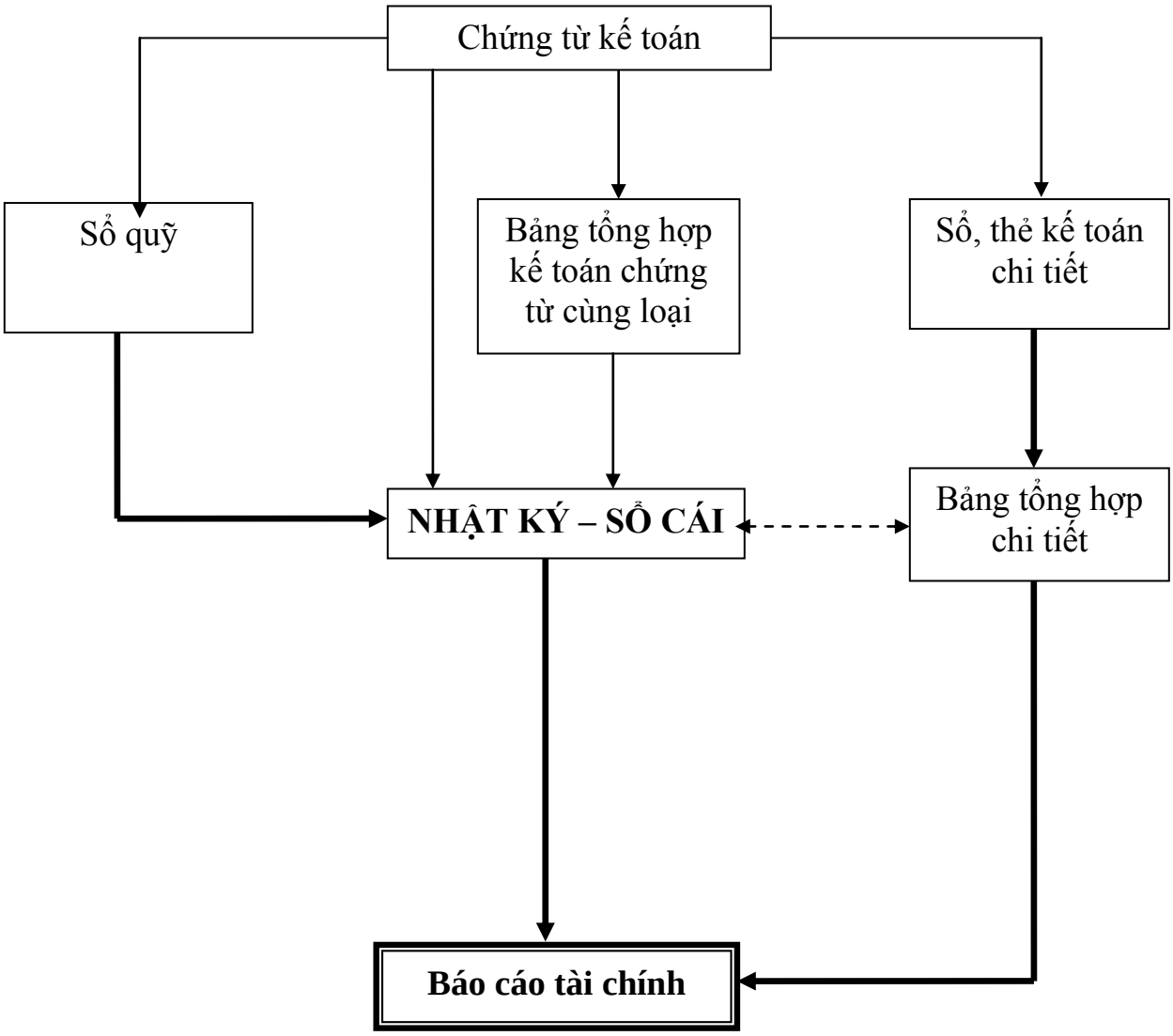
Ghi chú:

Ghi hàng ngày: ——→

Ghi cuối tháng: ⟹

Đối chiếu, kiểm tra: ←- - - - - - - →

❖ **Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái**



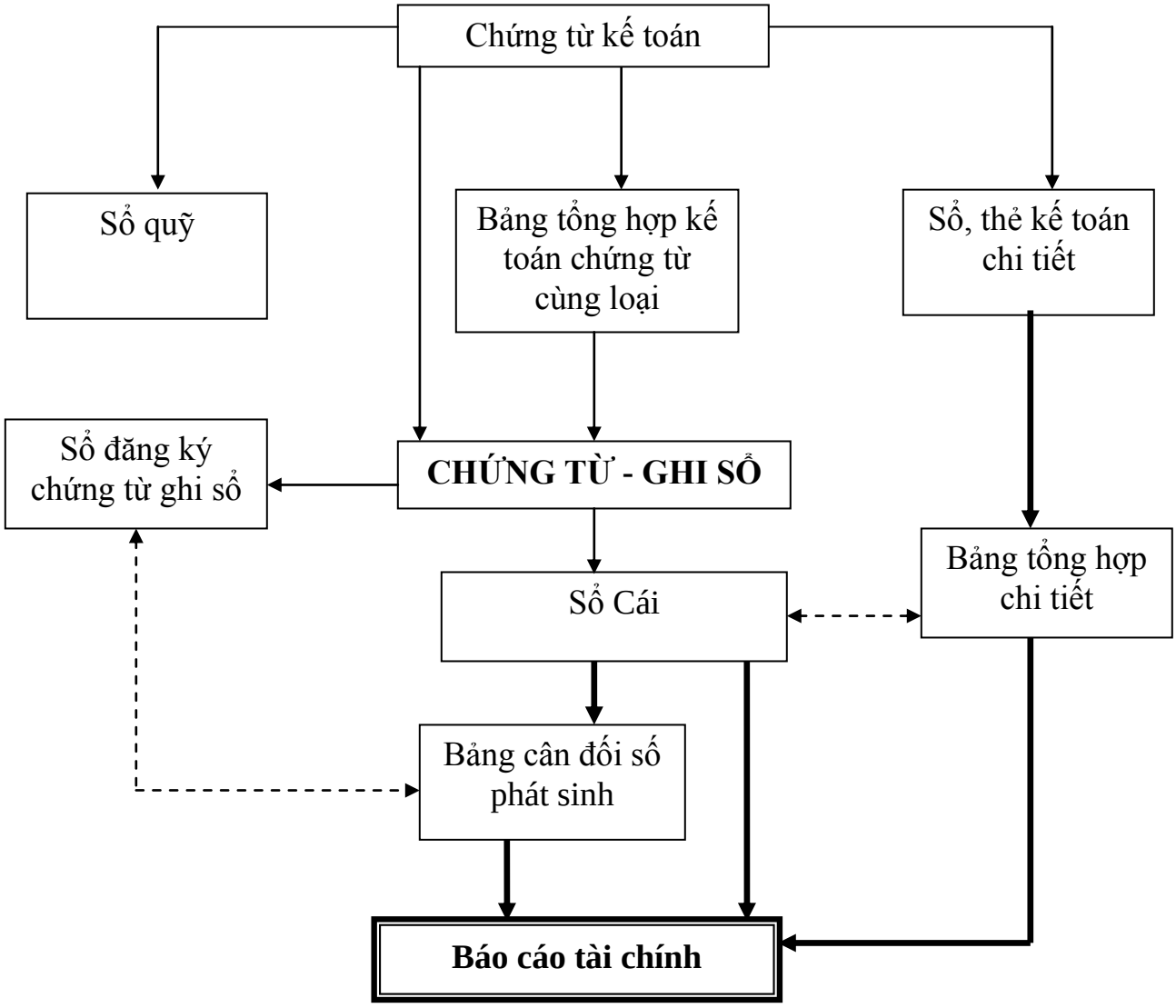
Ghi chú:

Ghi hàng ngày: ——→

Ghi cuối tháng: ——→

Đối chiếu, kiểm tra: ←- - - - - - - →

❖ **Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Chứng từ - Ghi sổ**



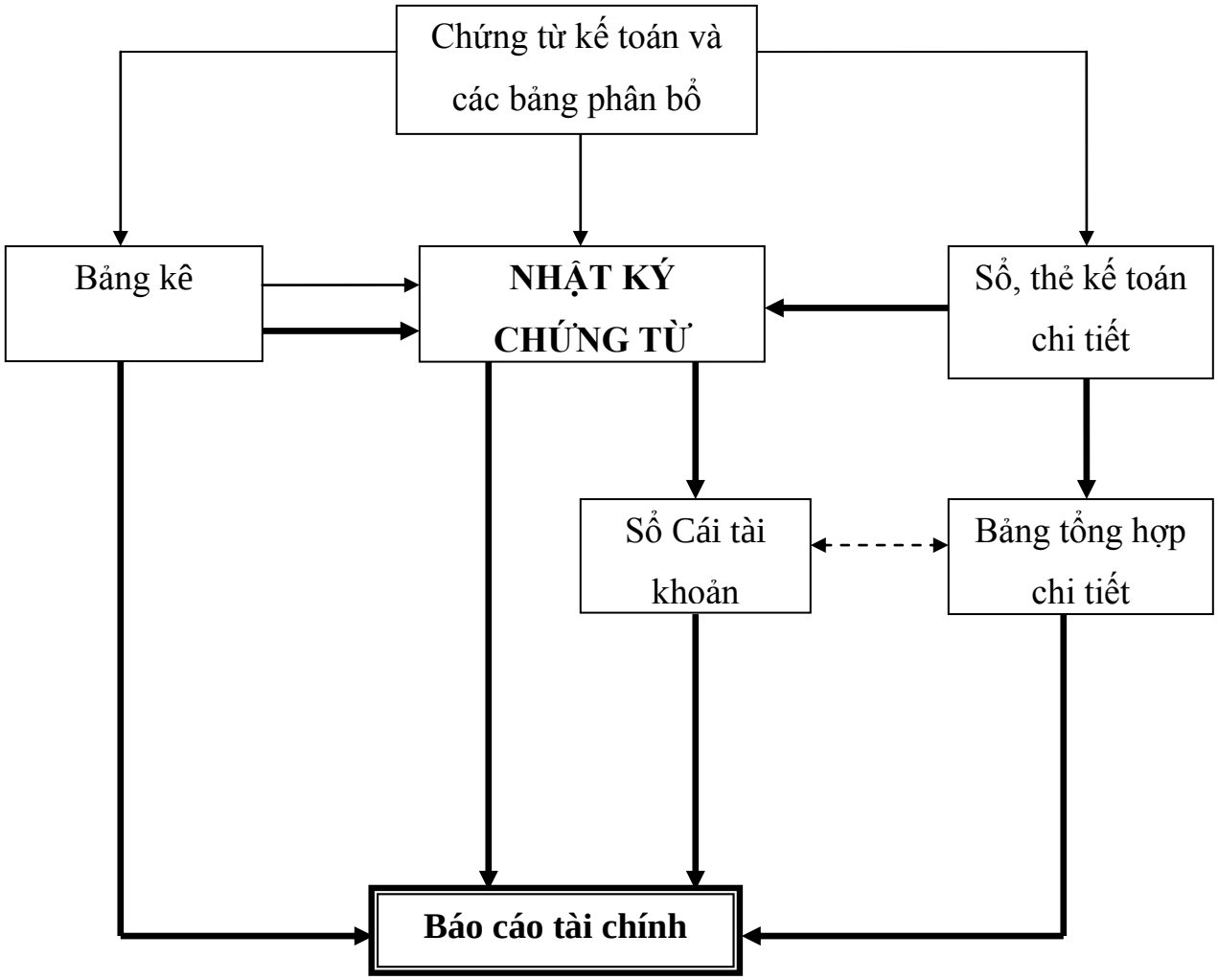
Ghi chú:

Ghi hàng ngày: ——→

Ghi cuối tháng: ═══→

Đối chiếu, kiểm tra: ←- - - - - - →

❖ **Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký - Chứng từ**



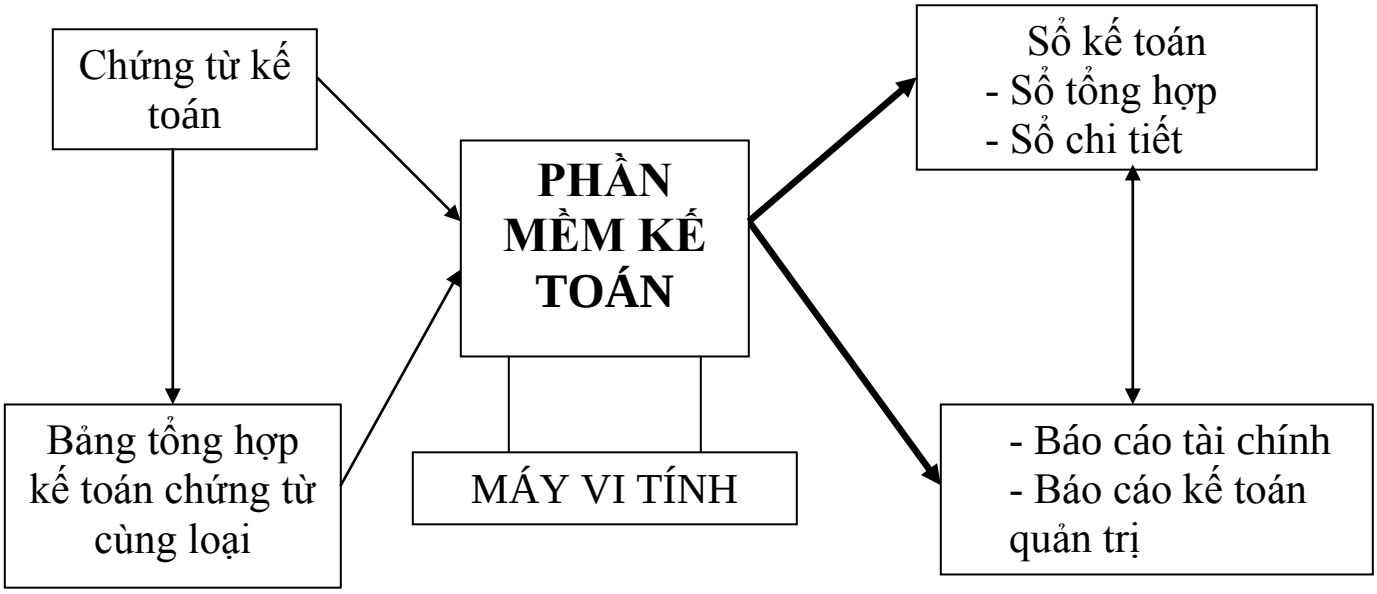
Ghi chú:

Ghi hàng ngày: ——→

Ghi cuối tháng: ⟹

Đối chiếu, kiểm tra: ←- - - - - - - →

❖ **Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Kế toán máy**



Ghi chú:

Nhập số liệu hàng ngày: ——→

In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm: ═══→

Đối chiếu, kiểm tra: ←- - - - - - - →

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG VỀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI CÔNG NGHỆ CAO

2.1. Giới thiệu khái quát về công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao

2.1.1. Những thông tin chung về công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao

❖ **Quá trình hình thành và phát triển của công ty**

Công ty CPTM Công nghệ cao là 1 DN được thành lập năm 2005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hải Phòng cấp.

+ Trụ sở chính của công ty: Số 4 Nguyên Hồng – phường Lam Sơn – Quận Lê Chân – Tp.Hải Phòng.

+ Điện thoại: 031(3) 500 524

+ Fax: 031(3) 700 025

+ Ngân hàng giao dịch: Ngân hàng ACB, Tô Hiệu – Hải Phòng.

Ngày nay với sự hội nhập của nền kinh tế toàn cầu, cùng với sự gia nhập WTO của Việt Nam, đố cũng là cơ hội và là sự thách thức của DN đang ngày càng hoàn thiện và phát triển để thích nghi với cơ chế thị trường có sự điều tiết vĩ mô của Nhà nước. Công ty CPTM Công nghệ cao đang dần dần từng bước chuyển đổi nhiệm vụ và phương hướng kinh doanh để không ngừng đáp ứng thị trường trong cả nước và nước ngoài. Công ty CPTM Công nghệ cao thành lập ngày 14/01/2005 với tên gọi đầy đủ là Công ty Cổ phần Thương mại Công nghệ cao.

Trong nền kinh tế mở cửa, phát triển bên cạnh những thuận lợi đáng kể, công ty gặp những khó khăn không nhỏ khi muốn khẳng định vị thế của mình trên thương trường. Nhưng với sự đoàn kết, hăng say của tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty, cùng với sự năng động của Ban giám đốc công ty đã tìm được bước phát triển và đứng vững trên thị trường cạnh tranh gay gắt. Để làm được điều đó, công

ty đã sắp xếp tổ chức lại lực lượng lao động, tìm cách đổi mới cách thức kinh doanh của mình, khai thác các thứ mà

thị trường cần, thị trường khát để quy mô phát triển của công ty ngày càng lớn mạnh hơn.

❖ **Đặc điểm sản xuất kinh doanh**

- Kinh doanh đại lý, ký gửi hàng hóa tiêu dùng.

- Kinh doanh các loại phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của ô tô và xe có động cơ khác.

- Kinh doanh các loại máy vi tính, thiết bị và linh kiện điện tử viễn thông.

- Kinh doanh dịch vụ thương mại, XNK, quảng cáo thương mại.

2.1.2. Tổ chức bộ máy quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao

2.1.2.1. Mô hình tổ chức bộ máy

+) Ban giám đốc công ty: Giám đốc và 01 phó Giám đốc

+) 04 phòng chức năng: Phòng tổ chức, phòng kế toán, phòng nghiệp vụ kinh doanh, phòng kinh doanh XNK.

+) 02 trung tâm kinh doanh thiết bị văn phòng cao cấp và vật tư phục vụ sản xuất công nghiệp.

+) 04 cửa hàng kinh doanh bán buôn, liên doanh, liên kết, đại lý và trực tiếp bán lẻ hàng hóa.

*** <u>Tình hình lao động của công ty:</u>**

Tổng lao động hiện có của công ty tính đến ngày 31/12/2009 là 302 người, trong đó:

+) Cán bộ có trình độ Đại học và trên Đại học: 52 người, chiếm 17,22%.

+) Cán bộ có trình độ Trung cấp: 40 người, chiếm 13,25%.

+) Sơ cấp bán hàng: 180 người, chiếm 59,6%.

+) Lao động phổ thông, nghiệp vụ bảo vệ: 30 người, chiếm 9,93%.

*** <u>Theo tính chất hợp đồng lao động:</u>**

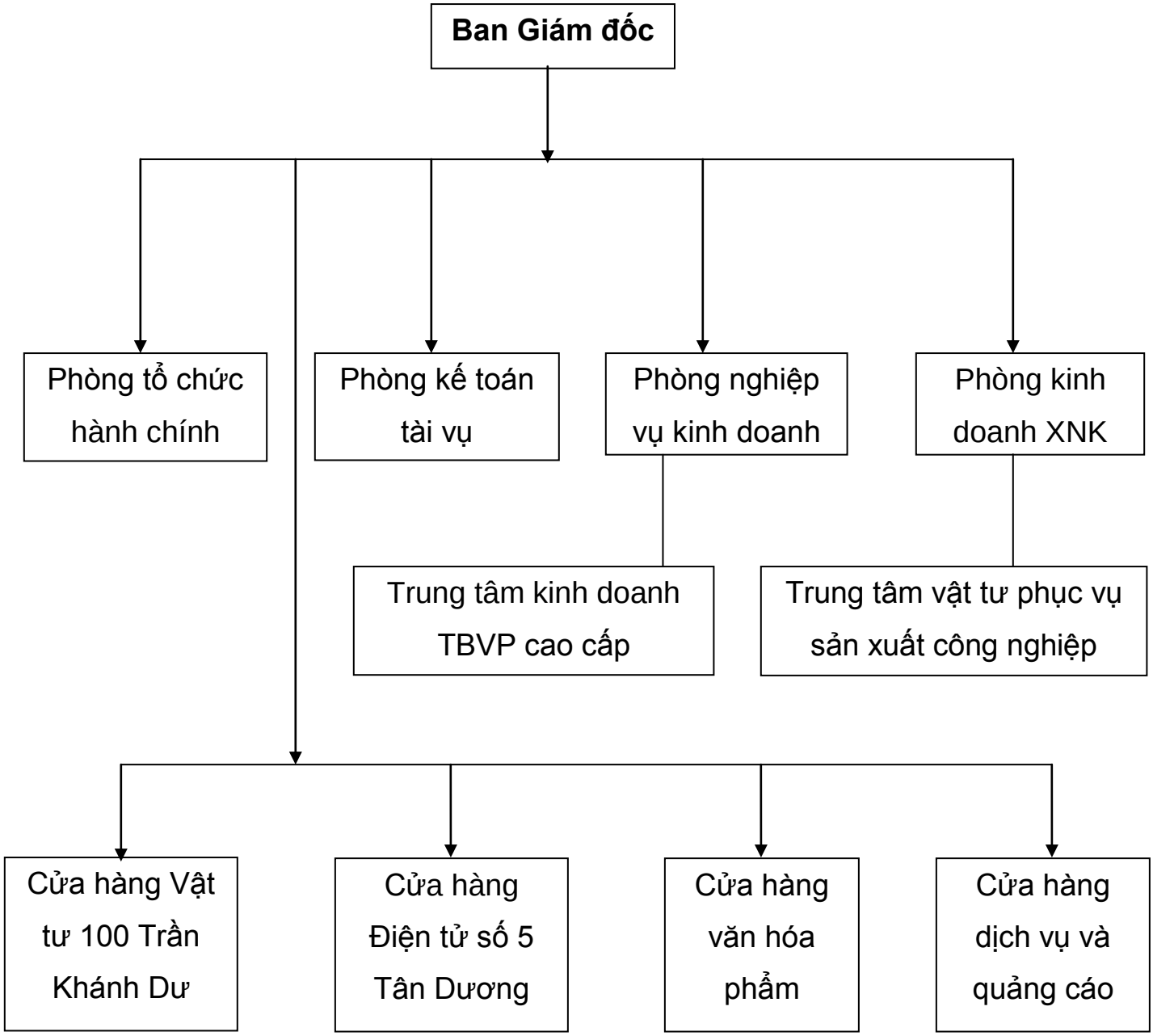
+) Lao động thuộc diện ký hợp đồng không xác định thời hạn là 268 người.

+) Lao động là cán bộ quản lý không thuộc diện ký hợp đồng là 02 người: giám đốc và phó giám đốc.

+) Lao động hợp đồng từ 1- 3 năm là 32 người.

Mặc dù trong thời gian gần đây, công ty đã có chủ trương từng bước nâng cao trình độ lao động, chỉ tuyển mới lao động có trình độ đại học nhưng hiện nay tỷ lệ lao động có trình độ đại học chiếm khoảng 17 – 18% tổng số lao động là thấp. Để khắc phục yếu điểm này, hiện nay công ty đang thực hiện chính sách ưu tiên, khuyến khích việc đào tạo lại cán bộ công nhân viên để nâng cao trình độ cho người lao động, đặc biệt là cán bộ công nhân viên ở bộ phận Marketing, kinh doanh, kế toán, kỹ thuật để đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh.

2.1.2.2. Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý của công ty



2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ các phòng ban

2.1.3.1. Ban Giám đốc (Giám đốc và phó Giám đốc) là người lãnh đạo cao nhất, là người trực tiếp chịu trách nhiệm trước công ty về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị mình. Ban Giám đốc có quyền tổ chức xây dựng, triển khai các phương án kinh doanh sau khi được cơ quan Nhà nước xét duyệt và chịu trách nhiệm trước cơ quan Nhà nước về kết quả hoạt động kinh doanh của đơn vị mình, có quyền tổ chức bộ máy quản lý, lựa chọn, đề bạt, bổ nhiệm, bãi nhiệm, khen thưởng và kỷ luật cán bộ công nhân viên dưới quyền theo đúng chính sách pháp luật của Nhà nước.

Ban Giám đốc là người đại diện cho Nhà nước, là người đại diện cho cán bộ công nhân viên, chịu trách nhiệm về việc làm, về đời sống vật chất tinh thần cũng như các quyền lợi khác của cán bộ công nhân viên trong công ty.

2.1.3.2. Các phòng ban chức năng

- Phòng tổ chức hành chính: Phụ trách tham mưu cho Giám đốc công ty về tổ chức bộ máy kinh doanhvaf bố trí nhân sự phù hợp với nhu cầu phát triển của công ty, đồng thời chỉ đạo theo dõi, tổ chức thực hiện các chế độ chính sách của Nhà nước về công tác cán bộ, công tác đào tạo, công tác lao động tiền lương, công tác BHXH, BHYT, công tác thanh tra bảo vệ, công tác hành chính quản trị, công tác văn thư lưu trữ.

- Phòng kế toán tài vụ: Tham mưu cho Giám đốc về công tác quản lý hoạt động tài chính hạch toán công ty, hạch toán kiểm soát các thủ tục thanh toán, hạch toán, đề xuất các biện pháp giúp công ty thực hiện tốt các mục tiêu về kinh tế tài chính.

- Phòng kinh doanh nghiệp vụ: có nhiệm vụ tham mưu cho Giám đốc công ty về các vấn đề sau:

+) Lập kế hoạch ngắn, trung, dài hạn theo sự phát triển của công ty cho phù hợp với tốc độ phát triển kinh tế theo kế hoạch pháp lệnh hàng năm của Nhà nước.

+) Tổ chức nghiên cứu thị trường, tiếp tục mở rộng quan hệ giao lưu hàng hóa quản lý sản phẩm.

+) Tổ chức kiểm tra giám sát các đơn vị trực thuộc thực hiện về chất lượng hàng hóa các mặt hàng kinh doanh.

+) Thống kê báo cáo kết quả và tốc độ thực hiện kế hoạch kinh doanh của toàn công ty hàng tháng, hàng quý, hàng năm cho Ban Giám đốc công ty.

- Phòng kinh doanh XNK: Có nhiệm vụ phụ trách các hoạt động kinh doanh xuất, nhập khẩu hàng hóa.

2.1.3.3. Mạng lưới bán buôn, lẻ của công ty được chia ra 2 loại hình:

- **Loại hình trung tâm**: gồm 2 trung tâm

+) Trung tâm kinh doanh thiết bị văn phòng cao cấp.

+) Trung tâm vật tư phục vụ sản xuất công nghiệp.

Hai trung tâm này làm chủ lực trong việc bán buôn và tưới rót hàng hóa cho các cửa hàng bán lẻ; chịu trách nhiệm đối với các mặt hàng xuất-nhập; nghiên cứu thị trường trong và ngoài nước để từ đó giúp lãnh đạo công ty định ra phương hướng kinh doanh phù hợp.

- **Loại hình cửa hàng bán lẻ**: gồm 4 cửa hàng

+) Cửa hàng vật tư số 100 Trần Khánh Dư

+) Cửa hàng Điện tử số 5 Tân Dương

+) Cửa hàng văn hóa phẩm

+) Cửa hàng quảng cáo và dịch vụ.

Nhiệm vụ của các cửa hàng là bán phục vụ tận tay người tiêu dùng, ngoài ra còn bán buôn, bán theo đơn đặt hàng cho các cơ quan trên địa bàn phường, quận trong thành phố. Cửa hàng còn có nhiệm vụ nghiên cứu sự phát triển thương mại, nhu cầu tiêu dùng trên toàn địa bàn, chịu trách nhiệm với hoạt động kinh doanh của các đơn vị trước công ty, bảo đảm cơ chế hoạt động do công ty quy định.

2.1.4. Tổ chức công tác kế toán

2.1.4.1. Bộ máy kế toán

Do hoạt động kinh doanh của công ty trên địa bàn rộng, phân tán, số lượng các đơn vị trực thuộc nhiều, mặt hàng kinh doanh có quy mô lớn, vì thế để phục vụ tốt công tác quản lý DN, bộ máy kế toán của công ty được tổ chức với chức năng và nhiệm vụ sau:

- Bộ máy kế toán tham mưu giúp việc cho giám đốc giám sát, quản lý điều hành tài chính và cơ sở vật chất kỹ thuật của công ty. Hướng dẫn kiểm tra các phòng ban, các đơn vị trực thộc thực hiện mọi quy định của Nhà nước về hạch toán, kế toán ghi chép sổ sách thống kê ban đầu, đảm bảo thông tin bằng số liệu đầy đủ, trung thực, chính xác, kịp thời. Thu nhận xử lý và cung cấp toàn bộ thông tin về tài sản, vật tư, tiền vốn…. cho giám đốc, đồng thời kiểm tra giám sát và hướng dẫn toàn bộ hoạt động kinh tế tài chính của công ty theo đúng pháp luật của Nhà nước.

- Bộ máy kế toán có nhiệm vụ:

+) Ghi chép, phản ánh chính xác, đầy đủ, trung thực, kịp thời, liên tục và có hệ thống tình hình luân chuyển và sử dụng tài sản, vật tư, vốn hiện có cũng như kết quả kinh doanh của công ty.

+) Thông qua việc ghi chép, tính toán, phản ánh để kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch thu chi tài chính, chế độ phân phối thu nhập và thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước, kiểm tra việc thực hiện kỷ luật tài chính, việc giữ gìn và sử dụng các loại tài sản, vật tư, tiền vốn kinh phí.

+) Cung cấp số liệu thông tin kinh tế cho việc điều hành sản xuất kinh doanh, tổng hợp phân tích các hoạt động kinh tế, tài chính, cho công tác thống kê và thông tin kinh tế các cấp.

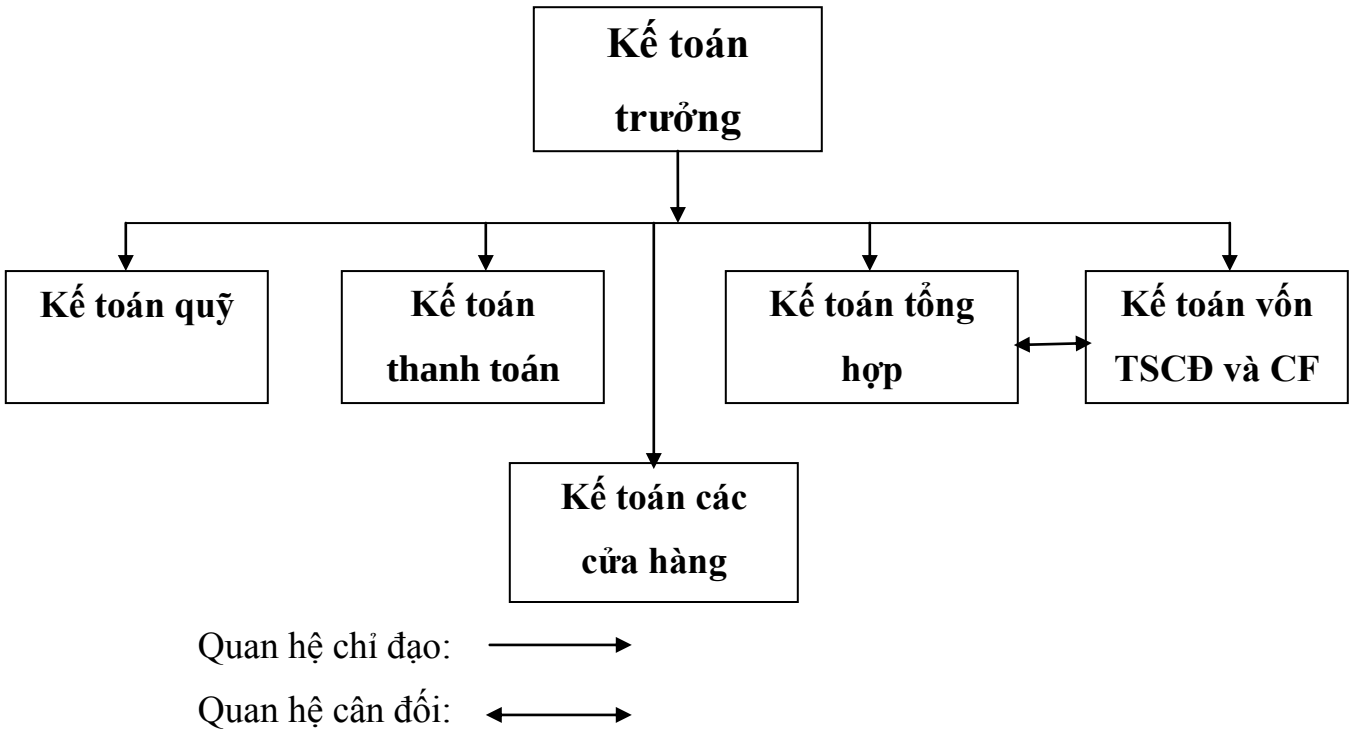
+) Hướng dẫn, đôn đốc, kiểm tra và thu thập kịp thời đầy đủ toàn bộ chứng từ kế toán của công ty, hướng dẫn các bộ phận liên quan thực hiện tốt chế độ ghi và

sử dụng hóa đơn để thu hồi, đối chiếu quyết toán và giao nộp theo quy định của Chi cục thuế.

+) Tổ chức toàn bộ công tác hạch toán phù hợp với đặc điểm, tính chất sản xuất kinh doanh của công ty đáp ứng nhu cầu đổi mới cơ chế quản lý trên cơ sở điều lệ tổ chức kế toán nhà nước.

+) Giúp giám đốc công ty tổ chức phân tích hoạt động kinh tế, tham gia nghiên cứu tổ chức sản xuất, cải tiến quản lý kinh doanh nhằm khai thác có hiệu quả mọi tiềm năng, thế mạnh của công ty, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty.

Sơ đồ bộ máy kế toán của công ty



*** Kế toán trưởng**: là người giúp việc cho giám đốc về công tác chuyên môn, phổ biến chủ trương chỉ đạo công tác chuyên môn của bộ phận kế toán, chịu trách nhiệm với cấp trên về việc chấp hành luật pháp thể lệ chế độ tài chính về vốn và huy động sử dụng vốn. Kế toán trưởng có trách nhiệm tổ chức sử dụng vốn có hiệu quả, cung cấp các thông tin về tình hình tài chính một cách chính xác, kịp thời và toàn diện để giám đốc ra quyết định kinh doanh và ký các hợp đồng kinh tế, tổ chức và kiểm tra công tác hạch toán ở đơn vị, hướng dẫn chỉ đạo công tác hạch toán cho các cửa hàng trực thuộc.

*** Kế toán tổng hợp**: Phó phòng phụ trách kế toán tổng hợp cùng với kế toán trưởng chỉ đạo hạch toán ở các bộ phận, tập hợp các số liệu lên sổ cái và lập báo cáo quyết toán công ty như:

- Báo cáo quyết toán quỹ, năm.
- Lập bảng cân đối tài khoản, bảng tổng hợp tài sản.
- Báo cáo KQKD, lưu chuyển hàng hóa, CF lưu thông.

*** Kế toán quỹ**: là người quản lý số lượng tiền mặt tại quỹ công ty, chịu trách nhiệm thu tiền của các cửa hàng nộp các khoản về công ty bằng tiền mặt, theo dõi việc xuất hóa đơn bán hàng cho các cửa hàng trực thuộc, lập báo cáo nộp cho cơ quan thuế.

*** Kế toán thanh toán**: có trách nhiệm theo dõi tình hình thu chi tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền vay, theo dõi thu chi bán hàng, xác định KQKD, các khoản tạm ứng, đồng thời còn phải theo dõi tình hình nộp thuế của các cửa hàng.

*** Kế toán TSCĐ và CF lưu thông**: là người theo dõi và quản lý các loại vốn cũng như tình hình biến động của nó, tính toán xác định thuế vốn phải nộp ngân sách, theo dõi phân bổ CF lưu thông, CF quản lý của công ty và các đối tượng có liên quan.

*** Kế toán các cửa hàng**: nhiệm vụ của bộ phận kế toán này là lập chứng từ gốc về các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, lập nhật ký vào sổ cái tháng, quỹ gửi về công ty tổng hợp số liệu báo cáo về kế toán toàn công ty.

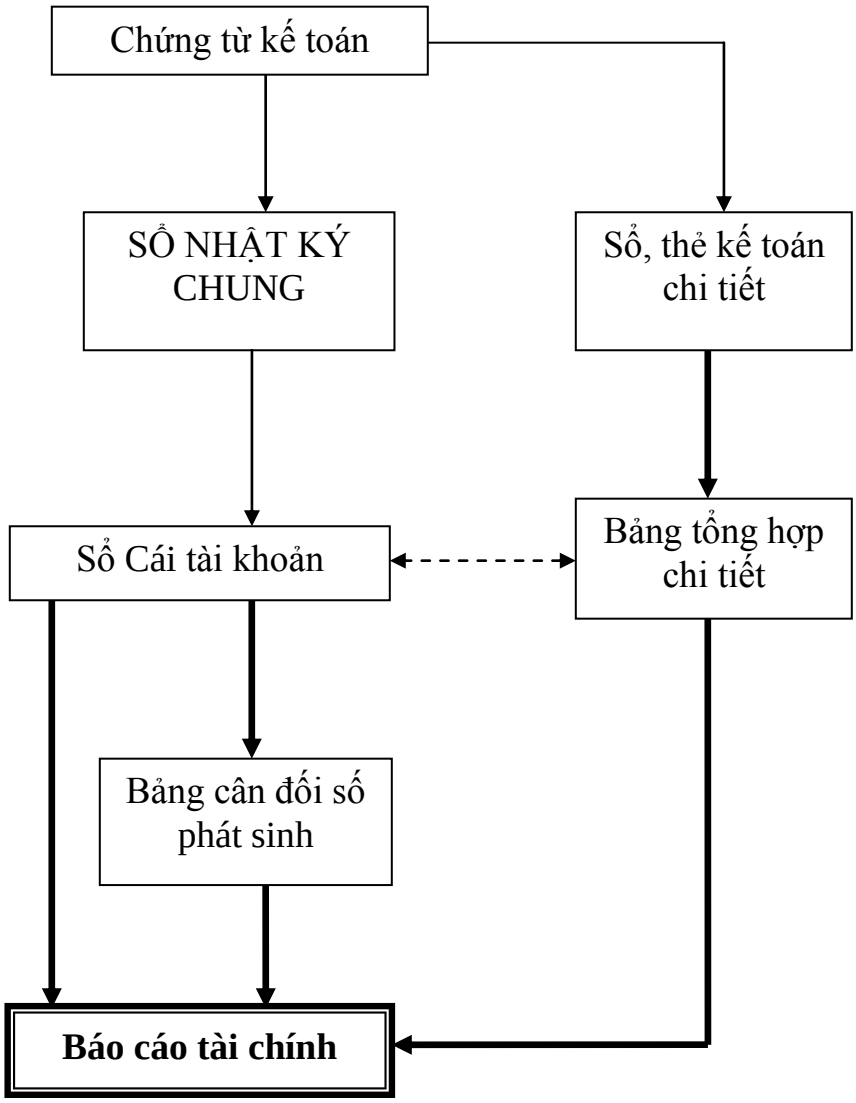
2.1.4.2. Hình thức kế toán

DN áp dụng hình thức kế toán ***Nhật ký chung***. Đặc trưng cơ bản của hình thức này là: Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế (định khoản kế toán) của nghiệp vụ đó. Sau đó lấy số liệu trên sổ Nhật ký để ghi sổ cái theo từng nghiệp vụ phát sinh.

Hình thức kế toán Nhật ký chung gồm các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ Nhật ký chung.
- Sổ Cái tài khoản.
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

SƠ ĐỒ TRÌNH TỰ KẾ TOÁN THEO HÌNH THỨC NHẬT KÝ CHUNG



Ghi chú:

Ghi hàng ngày: ——→

Ghi cuối tháng: ——→

Đối chiếu, kiểm tra: ←- - - - - - - →

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 thương mại Công nghệ cao

2.2.1. Đặc điểm hàng hóa tại công ty CPTM Công nghệ cao

Do đặc điểm mặt hàng kinh doanh của công ty là phong phú về chủng loại, số lượng hàng hóa tiêu thụ lớn, đối tượng khách hàng có nhiều loại bao gồm: Doanh nghiệp Nhà nước, Doanh nghiệp tư nhân, các đơn vị sản xuất kinh doanh, các đơn vị hành chính sự nghiệp, các ngành kinh tế, quốc phòng và tiêu dùng xã hội, nên công ty đã tổ chức mạng lưới tiêu thụ như sau:

- Tiêu thụ trực tiếp: công ty trực tiếp bán hàng cho các khách hàng có nhu cầu sử dụng lớn theo phương thức bán buôn qua kho hoặc bán lẻ tại các cửa hàng cua công ty.

- Tiêu thụ gián tiếp: các đại lý nhận hàng từ kho của công ty theo phương thức mua theo giá bán buôn và bán cho người bán lẻ hoặc người sử dụng theo giá bán lẻ của công ty.

Hiện nay, công ty có 02 trung tâm kinh doanh thiết bị văn phòng cao cấp và vật tư phục vụ sản xuất công nghiệp và 02 cửa hàng kinh doanh bán buôn, liên doanh, liên kết, đại lý và trực tiếp bán lẻ hàng hóa.

2.2.2. Các phương thức bán hàng tại công ty

Nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa tại công ty là nghiệp vụ kinh doanh mang lại lợi nhuận chủ yếu cho công ty, vì vậy việc quản lý và phân bổ hàng hóa rất được chú trọng nhằm đưa hàng tới tay người tiêu dùng 1 cách nhanh chóng, thuận tiện với mức chi phí bỏ ra thấp nhất mà vẫn đảm bảo được chất lượng, số lượng hàng hóa bán ra. Có như vậy hoạt động kinh của công ty mới đem lại hiệu quả cao. Công ty sử dụng 2 phương thức tiêu thụ chủ yếu:

- ***Phương thức bán buôn***

Theo phương thức này, công ty ký hợp đồng trực tiếp với khách hàng. Căn cứ vào vào hợp đồng đã ký kết, khách hàng có thể nhận hàng tại tổng kho, tại cửa hàng hoặc lấy trực tiếp tại Cảng. có 2 phương thức bán buôn là:

+) Bán buôn vận chuyển thẳng: Khách hàng ký hợp đồng với công ty. Căn cứ vào nhu cầu nhận hàng của khách hàng ở từng thời điểm mà cửa hàng lập kế hoạch xin hàng và chuyển hàng cho khách hàng ngay tại cảng mà không cần nhập kho lô hàng đó. Sau khi khách hàng nhận được hàng, cửa hàng có trách nhiệm làm thủ tục thanh toán. Hết năm, cửa hàng và khách hàng tổ chức đối chiếu số lượng hàng thực bán cho khách, số tiền dư Có hoặc dư Nợ làm căn cứ cho khách hàng thanh lý hợp đồng tại công ty.

+) Bán buôn qua kho: Như trường hợp trên song hàng chuyển thẳng cho khách qua kho của công ty.

- ***Phương thức bán lẻ***

Đây là phương thức tiêu thụ áp dụng chủ yếu tại các cửa hàng của công ty. Để đẩy mạnh doanh số bán lẻ, công ty áp dụng 2 hình thức bán lẻ là:

+) Bán lẻ trực tiếp: là phương thức bán hàng cho khách và trực tiếp thu tiền tại nơi bán hàng (thường là các cửa hàng). Nhân viên bán hàng trực tiếp cho khách, đồng thời căn cứ vào khối lượng hàng xuất và giá cả tại thời điểm bán để thu tiền. Khách hàng có thể thanh toán bằng tiền mặt, séc, ngân phiếu,…

+) Bán lẻ qua đại lý: các DN hoặc tư nhân nhận làm đại lý bán hàng cho công ty. Các đại lý phải bán lẻ theo giá thống nhất do công ty quy định (công ty niêm yết giá tại từng đại lý). Các DN cá nhân nhận làm đại lý cho công ty phải có tài sản thế chấp hợp pháp. Sau khi hoàn tất thủ tục thế chấp tài sản, công ty tiến hành ký hợp đồng đại lý bán hàng với đầy đủ các thủ tục pháp lý của 1 hợp đồng kinh tế.

Khi xuất hàng cho đại lý, hàng được coi là tiêu thụ ngay do đó, đại lý có trách nhiệm thanh toán tiền hàng cho công ty: các đại lý bán hàng cho công ty định kỳ 10 ngày 1 lần, hoặc chưa đến hạn 10 ngày mà số tiền thu được từ 10 triệu đồng trở

lên thì phải nộp tiền bán hàng về công ty. Cuối mỗi tháng, các đại lý phải nộp báo cáo lượng hàng nhập xuất trong tháng để công ty căn cứ vào báo cáo đó làm phiếu xuất bán lẻ lượng hàng đại lý xuất bán trong tháng và hạch toán hàng hóa đã được tiêu thụ.

2.2.3. Phương pháp tính giá xuất kho tại công ty

Công ty CPTM Công nghệ cao áp dụng phương pháp tính giá xuất kho theo phương pháp giá đích danh. Theo phương pháp này, khi xuất kho vật tư thì căn cứ vào số lượng xuất kho thuộc lô nào và đơn giá thực tế của lô đó để tính trị giá vốn thực tế của vật tư xuất kho.

Ưu điểm của phương pháp này là công tác tính giá được thực hiện kịp thời và kế toán có thể theo dõi được thời hạn bảo quản của từng lô hàng. Nhưng phương pháp này lại đòi hỏi công tác sắp xếp, bảo quản phải hết sức tỉ mỉ và tốn công sức.

VD: Công ty có tình hình nhập xuất Tivi trong tháng 12/2009 như sau:

Ngày	Tình hình nhập – xuất – tồn	Số lượng (cái)	Đơn giá	Thành tiền (VND)
01/10/2009	Tồn	50	2.000.000	100.000.000
04/10/2009	Xuất	35		
08/10/2009	Nhập	45	2.300.000	103.500.000
10/10/2009	Xuất	40		
12/10/2009	Nhập	25	2.500.000	62.500.000
15/10/2009	Xuất	25		

* Tính giá vốn thực tế mặt hàng Tivi xuất kho tháng 10/2009:

- Ngày 04/10: 35 * 2.000.000 = 70.000.000 (đ).
- Ngày 10/10: 40 * 2.300.000 = 92.000.000 (đ).
- Ngày 15/10: 25 * 2.500.000 = 62.500.000 (đ).

- Tổng trị giá vốn thực tế xuất kho tháng 10/2009: 224.500.000 (đ).

-Tổng trị giá vốn thực tế của Tivi tồn cuối tháng 10/2009: 41.500.000(đ).

2.2.4. Hạch toán bán hàng tại công ty CPTM Công nghệ cao

2.2.4.1. Hạch toán bán hàng theo phương thức bán buôn trực tiếp vận chuyển thẳng

Công ty căn cứ vào hợp đồng ký kết và đơn đặt hàng của bên mua để xuất hàng. Phương tiện vận chuyển hàng căn cứ vào hợp đồng khách thuê của công ty hay tự vận chuyển.

Khi hàng đã xuất bán, trong kỳ kế toán tiến hành định khoản ghi sổ. Cuối kỳ, tập hợp, đối chiếu vào sổ Cái.

VD: Theo hợp đồng số 08/HĐKT ngày 04/09/2009 và đơn đặt hàng ngày 02/10/2009. Ngày 04/09/2009, công ty xuất bán thẳng tại Cảng cho công ty CPTM An Huyền 50.000kg thép cuộn. Trị giá vốn lô hàng là 399.000.000đ, giá bán 420.000.000đ (đã bao gồm VAT 10%). Khách hàng còn chịu lại tiền hàng.

*** Chứng từ sử dụng**

Công ty Cổ phần thương mại An Huyền là khách hàng thường xuyên lấy mặt hàng thép cuộn của công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao. Hàng năm, hai bên thường cùng nhau ký kết hợp đồng mua bán thép cuộn.

UBND THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG
CÔNG TY CPTM CÔNG NGHỆ CAO
******* ✧ *******

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
******* ✧ *******

HỢP ĐỒNG KINH TẾ

Số: 08/HĐKT

- Căn cứ pháp lệnh về hợp đồng kinh tế của Hội đồng nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, thông qua ngày 25 tháng 09 năm 1989.

- Căn cứ vào nghị định số 17 HĐBT ngày 16/ 01/ 1990 của Hội đồng bộ trưởng (nay là Thủ tướng chính phủ) về hướng dẫn thi hành pháp lệnh hợp đồng kinh tế.

Hôm nay, ngày 04 tháng 09 năm 2009. Đại diện hai bên gồm:

ĐẠI DIỆN BÊN A: CÔNG TY CPTM CÔNG NGHỆ CAO

Địa chỉ : Số 4 – Nguyên Hồng – Lam Sơn – Lê Chân – Hải Phòng

Điện thoại : 031.3500524 Fax: 031.3700025

Tại : Ngân hàng ACB - Tô Hiệu - Hải Phòng

Do Ông : Dương Việt Cường Chức vụ: Giám đốc làm đại diện

ĐẠI DIỆN BÊN B: CÔNG TY CPTM AN HUYỀN

Địa chỉ : 52 Phạm Phú Thứ - Hạ Lý – Hồng Bàng – Hải Phòng

Điện thoại : 031.3829563

Tại : Ngân hàng Đầu tư và phát triển Hải Phòng

Do Ông : Phạm Thanh An Chức vụ: Giám đốc làm đại diện

Sau khi thảo luận, hai bên đã bàn bạc thống nhất ký hợp đồng theo các điều khoản sau đây:

Điều 1: Bên A bán sản phẩm thép cuộn cho bên B

- Số lượng: tùy vào đơn đặt hàng cụ thể của bên B.
- Giá bán: 8.000đ/kg.

(Giá bán trên chưa bao gồm thuế VAT 5%, và có thể thay đổi theo thị trường. Nếu có bất kỳ sự thay đổi nào, bên A sẽ có thông báo cụ thể).

Điều 2: Địa điểm giao hàng

- Giao tại kho của bên B.
- Phương tiện vận chuyển do bên B chịu trách nhiệm.

Điều 3: Thể thức thanh toán

+) *Hình thức thanh toán:* Thanh toán bằng tiền mặt, ngân phiếu, séc hoặc chuyển khoản.

+) *Thời điểm thanh toán:* Thanh toán sau khi bên A giao hàng cho bên B và bên A xuất hóa đơn GTGT.

Điều 4: Trách nhiệm của mỗi bên

+) Bên A: Bên A chịu trách nhiệm về số lượng và chất lượng hàng được giao.

+) Bên B: Bên B có trách nhiệm kiểm kê đủ số lượng và chất lượng hàng được giao trước khi nhập kho.

Điều 5: Điều khoản chung

Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký, hai bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu gặp khó khăn, hai bên chủ động gặp nhau để bàn bạc giải quyết trên tinh thần hợp tác. Nếu xảy ra tranh chấp sẽ đưa ra giải quyết tại Tòa án kinh tế Nhà nước. Phán quyết của Tòa án là trung thẩm và ràng buộc cả hai bên.

Hợp đồng làm thành 02 bản, bên A giữ 01 bản, bên B giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A **ĐẠI DIỆN BÊN B**

Ngày 04/10/2009, sau khi đã giao hàng đầy đủ cho công ty Cổ phần thương mại An Huyền, công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao sẽ xuất hóa đơn GTGT.

HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG
Liên3
Ngày 04 tháng 10 năm 2009

BM/2009B
Số: 0065020

Đơn vị bán hàng: Công ty CPTM Công nghệ cao

Địa chỉ: Số 4 – Nguyên Hồng – P.Lam Sơn – Q. Lê Chân – Hải Phòng

Số tài khoản: Mã số thuế: 0200570983

Họ và tên người mua hàng: chị Hạnh

Tên đơn vị: Công ty CPTM An Huyền

Địa chỉ: 52 Phạm Phú Thứ - Hồng Bàng – Hải Phòng.

Số tài khoản: Mã số thuế: 0200724714

Hình thức thanh toán: CK

STT	**Tên hàng hóa, dịch vụ**	**Đơn vị tính**	**Số lượng**	**Đơn giá**	**Thành tiền**
1	Thép cuộn	Kg	50.000	8.000	400.000.000
Cộng tiền hàng					400.000.000
Thuế suất GTGT: 5% Tiền thuế GTGT					20.000.000
Tổng cộng tiền thanh toán					420.000.000

Số tiền viết bằng chữ*: Bốn trăm hai mươi triệu đồng chẵn ./.*

Người mua hàng	**Người bán hàng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, đóng dấu, họ tên)*

2.2.4.2. Hạch toán bán hàng theo phương thức bán buôn trực tiếp qua kho

Theo phương thức tiêu thụ này thì hàng hóa được xuất bán trực tiếp qua kho.

VD: Ngày 08/10/2009, xuất kho bán cho cửa hàng Hòa Dung, số 10 thị trấn Núi Đèo – Thủy Nguyên 20 chiếc Tivi JVC, 15 Tivi Samsung. Với trị giá vốn lô hàng là 62.000.000 đồng, và tổng giá thanh toán là 85.250.000 đồng. Khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt.

*** Chứng từ sử dụng:**

- Khi khách hàng đến mua hàng tại kho của công ty thì trước khi xuất hàng ra khỏi kho của công ty và giao cho khách hàng thì thủ kho và kế toán phải tiến hành lập phiếu xuất kho. Phiếu xuất kho được lập thành 03 liên:

+ Liên 1: Lưu tại phòng kế toán

+ Liên 2: Giao cho khách hàng

+ Liên 3: Giao cho thủ kho để tiến hành xuất hàng hóa và ghi thẻ kho

Đơn vị:……..
Bộ phận:……...

Mẫu số 02 – VT
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 08 tháng 10 năm 2009 NỢ: 632

Số: PX150 CÓ: 156

Người nhận hàng: *Cửa hàng Hòa Dung – số 10 thị trấn Núi Đèo – TN*

Lý do xuất kho: *xuất bán trực tiếp cho khách hàng*

Xuất kho tại: *Kho 1 – Cty CPTM Công nghệ cao*

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
			Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	1	2	3	4
1	Tivi JVC	Chiếc	20	20	1.600.000	32.000.000
2	Tivi Samsung	Chiếc	15	15	2.000.000	30.000.000
	Cộng					62.000.000

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

- Sau khi xuất hàng cho khách hàng, kế toán ghi Hóa đơn GTGT làm 3 liên, có đầy đủ chữ ký của người liên quan và tiến hành thủ tục thanh toán tiền hàng theo Hợp đồng đã thỏa thuận giữa hai bên.

HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG
Liên 3
Ngày 08 tháng 10 năm 2009

BM/2009B
Số: 0065022

Đơn vị bán hàng: Công ty CPTM Công nghệ cao

Địa chỉ: Số 4 – Nguyên Hồng – Lam Sơn – Lê Chân – HP.

Số tài khoản: Mã số thuế: 0200570983

Họ và tên người mua hàng: chị Sâm

Tên đơn vị mua: Cửa hàng Hòa Dung

Địa chỉ: Số 10 Thị trấn Núi Đèo – Thủy Nguyên – HP.

Số tài khoản: Mã số thuế: 0200668868

Hinh thức thanh toán: TM

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Tivi JVC	Chiếc	20	2.000.000	40.000.000
2	Tivi Samsung	Chiếc	15	2.500.000	37.500.000
Cộng tiền hàng					77.500.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					7.750.000
Tổng cộng tiền thanh toán					85.250.000

Số tiền viết bằng chữ: *Tám mươi năm triệu hai trăm năm mươi nghìn đồng chẵn ./.*

Người mua hàng	**Người bán hàng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, đóng dấu, họ tên)*

Hóa đơn GTGT là căn cứ để thanh toán tiền hàng với khách. Khi khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt cho công ty thì kế toán viết phiếu thu tiền. Đó là chứng từ để chứng minh cho việc khách hàng đã thanh toán tiền hàng cho đơn vị. Phiếu thu được lập thành 02 liên: 01 liên giao cho khách hàng, 01 liên để kế toán lưu hành nội bộ.

Đơn vị:…….
Địa chỉ:…….

PHIẾU THU

Ngày 08 tháng 10 năm 2009

Quyển số: 12
Số: 143
NỢ: 111
CÓ: 511, 3331

Mẫu số 01-TT
QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20 tháng 3 năm 2006
Của Bộ trưởng BTC

Người nộp tiền: *Cửa hàng Hòa Dung*

Địa chỉ: *Số 10 thị trấn Núi Đèo – Thủy Nguyên – HP*

Lý do nộp: *Thanh toán tiền mua hàng*

Số tiền: *85.250.000 đồng* (Viết bằng chữ): *Tám mươi năm triệu hai trăm năm mươi nghìn đồng chẵn ./.*

Kèm theo*:* *01* Chứng từ gốc: *HĐGTGT 0065022*

Đã nhận đủ số tiền (Viết bằng chữ): *Tám mươi năm triệu hai trăm năm mươi nghìn đồng chẵn ./.*

Ngày 08 tháng 10 năm 2009

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

2.2.4.3. Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức bán hàng thông qua đại lý

Các Doanh nghiệp hoặc tư nhân nhận làm đại lý bán hàng cho công ty. Các đại lý phải bán lẻ theo giá thống nhất do công ty quy định (công ty niêm yết giá tại từng đại lý). Công ty tiến hành ký hợp đồng đại lý bán hàng với đầy đủ các thủ tục pháp lý của 1 hợp đồng kinh tế. Các đại lý nhận hàng từ kho của công ty căn cứ vào hợp đồng đã ký kết, các đại lý thường được hưởng 1 khoản hoa hồng cho số hàng tiêu thụ.

Khi xuất hàng cho đại lý, hàng được coi là tiêu thụ ngay do đó đại lý có trách nhiệm thanh toán tiền hàng cho công ty. Cuối mỗi tháng, các đại lý phải nộp bảng kê hóa đơn bán ra của số hàng đã nhận làm đại lý để kế toán lập Hóa dơn GTGT và hạch toán hàng hóa đã được tiêu thụ.

* Công thức tính hoa hồng đại lý được hưởng như sau:

Hoa hồng đại lý được hưởng = **Doanh thu hàng bán** x **Tỷ lệ hoa hồng được hưởng**

Tháng 09/2009, trung tâm Điện tử Thiên Lam nhận bán đại lý mặt hàng Tivi cho công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao. Hai bên thống nhất ký kết hợp đồng giao nhận đại lý.

UBND THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG
CÔNG TY CPTM CÔNG NGHỆ CAO
******* ✧ *******

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc
******* ✧ *******

HỢP ĐỒNG KINH TẾ

Số: 09/HĐKT

- Căn cứ pháp lệnh về hợp đồng kinh tế của Hội đồng nhà nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, thông qua ngày 25 tháng 09 năm 1989.

- Căn cứ vào nghị định số 17 HĐBT ngày 16/ 01/ 1990 của Hội đồng bộ trưởng (nay là Thủ tướng chính phủ) về hướng dẫn thi hành pháp lệnh hợp đồng kinh tế.

Hôm nay, ngày 06 tháng 09 năm 2009. Đại diện hai bên gồm:

ĐẠI DIỆN BÊN A: CÔNG TY CPTM CÔNG NGHỆ CAO

Địa chỉ : Số 4 – Nguyên Hồng – Lam Sơn – Lê Chân – Hải Phòng

Điện thoại : 031.3500524 Fax: 031.3700025

Tài khoản số: 19993825

Tại : Ngân hàng ACB – Tô Hiệu – Hải Phòng

Do Ông : Dương Việt Cường Chức vụ: Giám đốc làm đại diện

ĐẠI DIỆN BÊN B: TRUNG TÂM ĐIỆN TỬ THIÊN LAM

Địa chỉ : Số 3 Minh Khai – Hồng Bàng – Hải Phòng

Điện thoại : 031.3563951

Tài khoản số: 32110000098523

Tại : Ngân hàng đầu tư và phát triển Hải Phòng

Do Ông : Nguyễn Minh Phương Chức vụ: Giám đốc làm đại diện

Sau khi thảo luận, hai bên đã bàn bạc thống nhất ký hợp đồng theo các điều khoản sau đây:

Điều 1: Nội dung công việc thực hiện

* Bên A giao đại lý bán sản phẩm Tivi JVC và Sony cho bên B.

Điều 2: Số lượng và thời gian giao hàng

- Số lượng giao hàng: Tùy vào yêu cầu và khả năng của bên B
- Thời gian giao hàng: Ngay sau khi hợp đồng có hiệu lực.

Điều 3: Điều kiện giao hàng

- Giao hàng tại kho của bên B.
- Bốc xếp mỗi bên chịu một đầu.

Điều 4: Giá cả và phương thức thanh toán

- Giá cả: Bên B được mua theo giá bán buôn.
- Phương thức thanh toán: Tiền mặt, séc, chuyển khoản.
- Hoa hồng được hưởng: 2% trên doanh thu của bên B.

Điều 5: Trách nhiệm của mỗi bên

+) Bên A: Bên A chịu trách nhiệm về số lượng và chất lượng hàng được giao.

+) Bên B: Bên B có trách nhiệm kiểm kê đủ số lượng và chất lượng hàng được giao trước khi nhập kho.

Điều 6: Điều khoản chung

Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký, hai bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu gặp khó khăn, hai bên chủ động gặp nhau để bàn bạc giải quyết trên tinh thần hợp tác. Nếu xảy ra tranh chấp sẽ đưa ra giải quyết tại Tòa án kinh tế Nhà nước. Phán quyết của Tòa án là trung thẩm và ràng buộc cả hai bên.

Hợp đồng làm thành 02 bản, bên A giữ 01 bản, bên B giữ 01 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A **ĐẠI DIỆN BÊN B**

Ngày 03 tháng 10 năm 2009, theo đơn đặt hàng số 20, công ty xuất tại kho 50 Tivi Sony cho Trung tâm Điện tử Thiên Lam theo giá vốn 115.000.000đ, tổng giá thanh toán 137.500.000đ. Cuối tháng, đại lý nộp báo cáo bán hàng và thanh toán tiền đã bán bằng tiền mặt, đại lý được hưởng 2% trên doanh thu có thuế.

*** Chứng từ sử dụng:**

Công ty lập phiếu xuất kho hàng gửi đại lý cho Trung tâm Điện tử Thiên Lam.

Đơn vị:……
Bộ phận:…….

Mẫu số: 02 – VT
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 03 tháng 10 năm 2009
Số: PX190

NỢ: 157
CÓ: 156

Người nhận hàng: *Trung tâm Điện tử Thiên Lam*

Lý do xuất kho: *xuất bán đại lý*

Xuất kho tại: *Kho 2 – Cty CPTM Công nghệ cao*

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền
			Yêu cầu	Thực xuất		
A	B	C	1	2	3	4
1	Tivi Sony	Chiếc	50	50	2.300.000	115.000.000
	Cộng					115.000.000

Ngày 03 tháng 10 năm 2009

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

Khi trung tâm Điện tử Thiên Lam bán được lô hàng trên, thì căn cứ vào Bảng kê hóa đơn, chứng từ hàng hóa của trung tâm mà công ty sẽ lập hóa đơn GTGT cho số Tivi thực tế tiêu thụ và tiến hành hạch toán.

2.2.4.4. Hạch toán bán hàng theo phương thức bán lẻ

Là phương thức bán hàng cho khách và trực tiếp thu tiền tại nơi bán hàng (thường là các cửa hàng). Nhân viên bán hàng trực tiếp cho khách, đồng thời căn cứ vào khối lượng hàng xuất và giá cả tại thời điểm bán để thu tiền. Khách hàng có thể thanh toán bằng tiền mặt, séc ngân phiếu,… Đối với những khách hàng cần chứng từ thanh toán thì nhân viên kế toán tại cửa hàng sẽ viết hóa đơn và khách hàng cầm hóa đơn (liên đỏ) và nộp tiền cho cửa hàng.

Số lượng hàng hóa bán ra sẽ được nhân viên cửa hàng kê cụ thể chi tiết theo từng ngày hoặc khoảng 3 ngày 1 lần (nếu số lượng ít).

BẢNG KÊ HÀNG HÓA BÁN LẺ

Ngày 20 tháng 10 năm 2009

STT	Tên hàng	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Quần áo BHLĐ	Bộ	50	85.000	4.250.000
2	Quần áo mưa	Bộ	19	115.000	2.185.000
3	Găng tay	Cái	25	50.000	1.250.000
4	Giầy vải	Đôi	65	15.000	975.000
5	Mũ nhựa cứng	Cái	90	25.000	2.250.000
6	Xà phòng bánh	Hộp	20	4.500	90.000
Tổng cộng					11.000.000

Sau đó, nộp lên kế toán, kế toán cửa hàng sẽ căn cứ vào giấy nộp tiền và bảng kê bán lẻ hàng hóa để viết hóa đơn GTGT cho số lượng hàng đã bán đó. Kế toán sẽ hạch toán như sau:

Nợ TK 111: 11.000.000

Có TK 511: 10.000.000

Có TK 3331: 1.000.000

Cuối tháng, kế toán sẽ lập bảng kê hóa dơn, chứng từ hàng hóa, dịch vụ bán ra của công ty.

2.2.5. Sổ sách kế toán sử dụng

- Bảng kê Hóa đơn chứng từ hàng hóa bán ra.
- Sổ cái các TK 131, 511, 521, 531, 532, 515, 632, 711, 811, 911, 421...

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

(Kèm theo tờ khai thuế GTGT theo mẫu 01/GTGT)

Kỳ tính thuế: Tháng 10 năm 2009

Người nộp thuế: CÔNG TY CPTM CÔNG NGHỆ CAO

Địa chỉ: Số 4 Nguyên Hồng - Lam Sơn - Lê Chân - HP

Mã số thuế: 0200570983

(Đơn vị tính: VNĐ)

STT	Hóa đơn, chứng từ bán			Tên người mua	Mã số thuế người mua	Mặt hàng	Doanh số bán ra chưa thuế	Thuế suất	Thuế GTGT	Ghi chú
	Ký hiệu hóa đơn	Số hóa đơn	Ngày, tháng, năm phát hành							
{1}	{2}	{3}	{4}	{5}	{6}	{7}	{8}	{9}	{10}	{11}
1. Hàng hóa, dịch vụ không chịu thuế GTGT:										
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Tổng										
2. Hàng hóa, dịch vụ chịu thuế suất thuế GTGT 0%:										
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Tổng										
3. Hàng hóa, dịch vụ chịu thuế suất thuế GTGT 5%:										
1	BM/09B	65018	01/10/2009	Cty TNHH TMVT Kiều Trinh	200579659	hàng hóa	56,100,000	5%	2,805,000	
2	BM/09B	65019	02/10/2009	Cty CP Ngôi sao á Châu	101886828	hàng hóa	57,143,000	5%	2,857,150	
3	BM/09B	65020	04/10/2009	Cty CPTM An Huyền	200724714	Thép cuộn	400,000,000	5%	20,000,000	

4	BM/09B	65021	05/10/2009	Cty CP Đồng Tháp	100100223	hàng hóa	150,000,000	5%	7,500,000	
5	BM/09B	65024	16/10/2009	Cty TNHH Tân Hưng	200392121	hàng hóa	95,786,686	5%	4,789,334	
6	BM/09B	65025	18/10/2009	Cty TNHH Thành Đạt	200683184	hàng hóa	10,000,000	5%	500,000	
7	BM/09B	65027	23/10/2009	Cty CP Tuế Quang	200589801	hàng hóa	256,810,000	5%	12,840,500	
8	BM/09B	65028	24/10/2009	CN Cty TNHH TMVT Vĩnh Hưng	200659047	hàng hóa	24,543,700	5%	1,227,185	
9	BM/09B	65030	24/10/2009	Cty TNHH Nam Hoa	200145757	hàng hóa	90,000,000	5%	4,500,000	
10	BM/09B	65031	29/10/2009	CN Cty TNHH TMVT Vĩnh Hưng	200659047	hàng hóa	138,000,000	5%	6,900,000	
11	BM/09B	65032	29/10/2009	Cty TNHH TM & VT Minh Phương	200413759	hàng hóa	91,800,000	5%	4,590,000	
12	BM/09B	65033	30/10/2009	Cty CPTM Minh Dân	101386261	hàng hóa	182,000,000	5%	9,100,000	
Tổng							**1,552,183,386**		**77,609,169**	
4. Hàng hóa, dịch vụ chịu thuế suất thuế GTGT 10%:										
1	BM/09B	65022	08/10/2009	Cửa hàng Hòa Dung	200668868	Tivi	77,500,000	10%	7,750,000	
2	BM/09B	65023	10/10/2009	Cty TNHH Tuấn Cường	200511756	hàng hóa	64,000,000	10%	6,400,000	
3	BM/09B	65026	22/10/2009	Cty CP An Vinh	101422128	hàng hóa	142,716,000	10%	14,271,600	
4	BM/09B	65029	26/10/2009	Cty TNHH TMDV Lữ Gia	302423354	hàng hóa	11,520,000	10%	1,152,000	
5	BM/09B	65034	31/10/2009	Nguyễn Thị Như Quỳnh		hàng hóa	9,000,000	10%	900,000	

6	BM/09B	65035	31/10/2009	Cty Everbest VN Limited	5700466892	hàng hóa	147,495,000	10%	14,749,500	
Tổng							**452,231,000**		**45,223,100**	

Tổng giá trị hàng hóa, dịch vụ bán ra: **2,004,414,386**
Tổng thuế GTGT của hàng hóa, dịch vụ bán ra: **122,832,269**

Hải Phòng, Ngày 31 tháng 10 năm 2009

NGƯỜI NỘP THUẾ hoặc

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA NGƯỜI NỘP THUẾ

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

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
131 – Phải thu khách hàng
Năm 2009

(đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK		**1,110,116,281**	
		…..			
HĐ1546	06/12	Bán tổ máy phát điện 3KW	511	6,500,000	
			3331	650,000	
PT345	06/12	Thu tiền bán hàng ngày 6/12	111		7,150,000
HĐ0549	15/12	Bán máy vi tính cho cty TNHH Tân Hưng	511	40,000,000	
			3331	4,000,000	
HĐ0551	17/12	Bán dây thép cuộn cho cty CPTM An Huyền	511	400,000,000	
			3331	40,000,000	
BC0145	21/12	Thu tiền hàng của cty TNHH Tân Hưng	112		44,000,000
BC0146	23/12	Thu tiền hàng của cty CPTM An Huyền	112		440,000,000
		Cộng phát sinh		**5,893,800,000**	**5,237,397,269**
		SDCK		**1,766,519,012**	

1,766,519,012

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 131 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

632 – Giá vốn hàng bán
Năm 2009

(đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
		…..			
PX133	06/12	Xuất bán máy phát điện 3KW	156	4,500,000	
PX134	09/12	Bán máy cắt cỏ	156	78,000,000	
PX135	11/12	Bán Tivi Sony	156	20,000,000	
PX136	15/12	Xuất bán máy vi tính	156	30,000,000	
PX137	17/12	Xuất bán máy vi tính	156	48,000,000	
PX138	17/12	Xuất bán dây thép cuộn	156	280,000,000	
PX139	26/12	Xuất bán tivi TCL	156	35,000,000	
KC	31/12	Kết chuyển giá vốn	911		17,600,787,950
		Cộng phát sinh		**17,600,787,950**	**17,600,787,950**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 632 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

635 – Chi phí tài chính
Năm 2009

(đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
		…..			
BN090	15/12	Trả lãi vay ngân hàng ACB	112	500,000	
KC	31/12	Kết chuyển chi phí tài chính	911		22,435,208
		Cộng phát sinh		**22,435,208**	**22,435,208**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 635 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

641 – Chi phí bán hàng
Năm 2009

(đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
		…..			
HĐ02110	05/12	Mua máy tính bàn cho bộ phận BH	111	1,500,000	
HĐ0170	16/12	Thanh toán tiền điện T9	111	2,500,000	
HĐ6342	16/12	Thanh toán tiền dvụ Internet	111	275,000	
KH154	30/12	Trích KHTSCĐ	214	20,500,000	
BL010	31/12	Tính ra lương phải trả CBCNV	334	20,282,800	
BL010	31/12	Trích các khoản theo lương	338	3,853,732	
KC	31/12	Kết chuyển CFBH	911		1,958,000,000
		Cộng phát sinh		**1,958,000,000**	**1,958,000,000**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 641 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp
Năm 2009

(đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
		…..			
PC378	05/12	Chi tiền xăng cho giám đốc đi ctác	111	200,000	
HĐ0578	08/12	Mua văn phòng phẩm	111	515,000	
PC379	10/12	Thanh toán tiền sửa xe cho GĐ	111	120,000	
H Đ0170	16/12	Thanh toán tiền điện T9	111	2,300,000	
HĐ6342	16/12	Thanh toán tiền dvụ Internet	111	275,000	
KH154	30/12	Trích KHTSCĐ	214	35,000,000	
BL010	31/12	Tính ra lương phải trả CBCNV	334	30,424,200	
BL010	31/12	Trích các khoản theo lương	338	5,780,598	
KC	31/12	Kết chuyển CFQLDN	911		1,655,500,000
		Cộng phát sinh		**1,655,500,000**	**1,655,500,000**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

Trích tài liệu: Sổ Cái TK 642 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Năm 2009

(đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
		…..			
HĐ1546	06/12	Bán tổ máy phát điện 3KW	131		6,500,000
HĐ0547	09/12	Bán máy cắt cỏ	112		105,000,000
HĐ0548	11/12	Bán Tivi Sony cho cty Thành Đạt	112		35,000,000
HĐ0549	15/12	Bán máy vi tính cho cty Tân Hưng	131		40,000,000
HĐ0550	17/12	Bán máy vi tính cho cửa hàng HD	112		64,000,000
HĐ0551	17/12	Bán dây thép cuộn	131		400,000,000
HĐ0552	26/12	Bán Tivi TCL	112		50,000,000
KC	31/12	Kết chuyển doanh thu BH & CCDV	911	25,343,546,250	
		Cộng phát sinh		**25,348,558,250**	**25,348,558,250**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 511 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
515 – Doanh thu hoạt động tài chính
Năm 2009

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TKĐ Ư	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
		……			
BC0144	17/12	Thu lãi nhập vốn ngân hàng	112		650,000
KC	31/12	Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính	911		81,074,556
		Cộng phát sinh		**81,074,556**	**81,074,556**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 515 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
711 – Thu nhập khác
Năm 2009

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
		……..			
PT346	22/12	Thu thanh lý TSCĐ	111		20,000,000
KC	31/12	Kết chuyển thu nhập khác	911	450,000,000	
		Cộng phát sinh		**450,000,000**	**450,000,000**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 711 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
811 – Chi phí khác
Năm 2009

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
		…….			
BB012	22/12	Giá trị còn lại của thiết bị thanh lý	211	15,500,000	
KC	31/12	Kết chuyển chi phí khác	911		300,327,800
		Cộng phát sinh		**300,327,800**	**300,327,800**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 811 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
821 – Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp
Năm 2009

(Đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
BT34	31/12	Tính ra thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	3334	1,084,392,462	
KC	31/12	Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	911		1,084,392,462
		Cộng phát sinh		**1,084,392,462**	**1,084,392,462**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 821 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
911 – Xác định kết quả kinh doanh
Năm 2009

(đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			
KC	31/12	Kết chuyển DTBH	511		25,343,546,250
KC	31/12	Kết chuyển DT tài chính	515		81,074,556
KC	31/12	Kết chuyển GVHB	632	17,600,787,950	
KC	31/12	Kết chuyển CFTC	635	22,435,208	
KC	31/12	Kết chuyển CFBH	641	1,958,000,000	
KC	31/12	Kết chuyển CFQLDN	642	1,655,500,000	
KC	31/12	Kết chuyển thu nhập khác	711		450,000,000
KC	31/12	Kết chuyển chi phí khác	811	300,327,800	
KC	31/12	Kết chuyển CF TTNDN	821	1,084,392,462	
KC	31/12	Kết chuyển lãi	421	3,253,177,386	
		Cộng phát sinh		**25,874,620,810**	**25,874,620,810**
		SDCK			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 911 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: S03b – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC
ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI TÀI KHOẢN

421 – Lợi nhận chưa phân phối

Năm 2009

(đơn vị tính: VNĐ)

Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		SDĐK			***1,873,258,184***
KC	31/12	Kết chuyển lãi	911		3,253,177,386
		Cộng phát sinh			**3,253,177,386**
		SDCK			***5,126,435,570***

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

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

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 421 năm 2009)

Công ty CPTM Công nghệ cao
Số 4 Nguyên Hồng–Lam Sơn –Lê Chân-HP

Mẫu số: B02 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Năm 2009

(Đơn vị tính: VNĐ)

STT	Chỉ tiêu	Mã số	T.minh	Năm nay	Năm trước
	A	B	C	1	2
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	VI.25	25,348,558,250	20,183,240,000
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	2		5,012,000	-
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=1-2)	10		25,343,546,250	20,183,240,000
4	Giá vốn hàng bán	11	VI.27	17,600,787,950	13,982,608,700
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		7,742,758,300	6,200,631,300
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.26	81,074,556	57,045,000
7	Chi phí tài chính	22	VI.28	22,435,208	12,687,000
	Trong đó: Chi phí lãi vay	23		22,435,208	12,687,000
8	Chi phí bán hàng	24		1,958,000,000	2,005,732,000
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		1,655,500,000	1,840,294,288
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30=20+21-22-24-25)	30		4,187,897,648	2,398,963,012
11	Thu nhập khác	31		450,000,000	199,004,567
12	Chi phí khác	32		300,327,800	100,290,000
13	Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		149,672,200	98,714,567
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50		4,337,569,848	2,497,677,579
15	Chi phí thuế TNDN	51		1,084,392,462	624,419,395
16	Lợi nhuận sau thuế TNDN (60=50-51)	60		3,253,177,386	1,873,258,184

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu	**Kế toán trưởng**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, đóng dấu, họ tên)*

CHƯƠNG 3:

MỘT SỐ Ý KIẾN NHẰM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI CÔNG NGHỆ CAO

3.1. Đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao

Hạch toán doanh thu bán hàng là một khâu quan trọng và cần thiết cả về lý luận và thực tiễn. Trong hoạt động kinh tế thì số liệu của hạch toán nghiệp vụ bán hàng là cơ sở cho các công đoạn khác nhau như: kế toán công nợ, kế toán kết quả kinh doanh, cho nên nếu hoàn thiện kế toán nghiệp vụ bán hàng hóa,dịch vụ thì sẽ đảm bảo việc cung cấp thông tin kịp thời, chính xác. Do vậy, sẽ làm gọn nhẹ cho công tác kế toán, giảm bớt các khâu không cần thiết, tạo điều kện thuận lợi cho công tác ghi sổ sách, giảm bớt chi phí hạch toán và sẽ có tác dụng tốt với các khâu khác như: xác định chính xác doanh số bán ra theo giá vốn thì sẽ giúp cho kế toán các nghiệp vụ hàng hóa xác định đúng lượng hàng xuất bán và lượng hàng tồn kho.

Hoàn thiện quá trình hạch toán nghiệp vụ bán hàng bảo đảm cung cấp thông tin kịp thời cho cán bộ quản lý công ty, ban lãnh đạo của công ty nắm bắt đượctình hình bán hàng, tốc độ kinh doanh của công ty mình. Qua đó, việc hoàn thiện sẽ tạo ra được hành lang để điều hòa các hoạt động khác trong công ty.

Do vậy, việc hoàn thiện quá trình hạch toán nghiệp vụ bán hàng có ý nghĩa vô cùng quan trọng với công tác quản lý, công tác kế toán hiện nay và toàn bộ quá trình kinh doanh của công ty. Việc hạch toán đúng, đủ chính xác các nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa sẽ là công cụ quản lý sắc bén của bất kỳ một công ty nào với mối quan tâm hàng đầu là mục tiêu đem lại hiệu quả kinh doanh cao nhất và tối đa hóa lợi nhuận. Tuy nhiên, để có được kết quả trong việc hoàn thiện kế toán bán hàng cần phải thực hiện tốt các yêu cầu như: hoàn thiện phải dựa trên cơ sở tôn trọng cơ chế tài chính, chế độ kế toán hiện hành. Nếu doanh nghiệp có muốn sửa đổi thì phải

sửa đổi trong một khuôn khổ nhất định, phải được sự đồng ý của cơ quan tài chính, tôn trọng nguyên tắc chung. Vận dụng chế độ kế toán một cách sáng tạo cho phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty, tạo điều kiện cho công việc kinh doanh có được hiệu quả cao nhất.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao ngày một lớn mạnh, bền vững. Do đó mà công tác hạch toán kế toán ở công ty ngày càng được cải tiến và hoàn thiện. Như chúng ta đã biết, kế toán có vai trò quan trọng, nó là nguyên tắc đầu tiên của quản lý kinh doanh, là công cụ quan trọng để công tác quản lý mang lại hiệu quả cao. Chỉ có tổ chức hạch toán kế toán đúng, hợp lý mới có thể phục vụ tốt công tác quản lý kinh doanh thương mại. Đặc biệt trong cơ chế thị trường hiện nay các doanh nghiệp đều phải luôn luôn cạnh tranh gay gắt với nhau trên thương trường để giành lấy chỗ đứng vững chắc cho mình, hoạt động kinh doanh của mỗi công ty có thành công hay thất bại phụ thuộc rất lớn vào tổ chức thông tin và hạch toán của công ty đó.

Bởi vậy, một yêu cầu cần thiết đặt ra cho các doanh nghiệp là không ngừng hoàn thiện và cải tiến công tác kế toán tiến tới phát hiện những điều bất hợp lý, chưa khoa học, chưa thực hiện tốt các chế độ kế toán của nhà nước ban hành nhằm mục đích nâng cao tối đa chất lượng của công tác kế toán.

Ngày nay trước sự biến đổi không ngừng của nền kinh tế thị trường, công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao đã và đang thực sự khẳng định mình trong hoạt động kinh doanh thương mại, không ngừng lớn mạnh về mọi mặt. Công ty đã có một bề dày thành tích và một đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu tiềm lực, trách nhiệm - những con người vững vàng chèo lái công ty vượt qua phong ba bão tố của nền kinh tế thị trường, vượt qua khó khăn để khẳng định vị thế của công ty mình trên thương trường và từng bước hội nhập với nền kinh tế trong cả nước.

3.1.1. Ưu điểm

- Công ty có một bộ máy từ Ban giám đốc điều hành tới các phòng ban nghiệp vụ và các đơn vị trực thuộc đều có trình độ, năng lực, phẩm chất đạo đức, không ngừng nâng cao nghiệp vụ, luôn cập nhật thông tin, các tiến bộ khoa học để xử lý và áp dụng trong công tác quản lý, điều hành chỉ đạo sản xuất kinh doanh kịp thời. Từng bước nâng cao chất lượng phục vụ với chi phí thấp nhất.

- Công tác hạch toán kế toán trong công ty được tổ chức khá quy củ, có kế hoạch sắp xếp chỉ đạo từ trên xuống dưới, từ khâu hạch toán ban đầu đến khâu hạch toán chi tiết, cho nên nghiệp vụ kinh tế phát sinh nhiều và liên tục nhưng công ty vẫn tiến hành quyết toán nhanh chóng, kịp thời đảm bảo cung cấp đầy đủ số liệu phục vụ cho sự chỉ đạo của cấp trên.

- Xuất phát từ đặc điểm kinh doanh của công ty là hoạt động kinh doanh thương mại nên quá trình tiêu thụ sản phẩm có tốt hay không quyết định tới sự sống còn của doanh nghiệp. Vì vậy, công ty luôn làm tốt công tác quản lý, kiểm tra, giám sát chặt chẽ tới tình hình tiêu thụ hàng hóa tại các đơn vị trực thuộc trên toàn công ty. Công ty luôn nghiên cứu khảo sát thị trường để vạch ra các chiến lược tiêu thụ sản phẩm sao cho có hiệu quả nhất.

- Công ty đã thành công trong việc tổ chức tiêu thụ sản phẩm của mình theo hình thức chính bán buôn vận chuyển thẳng, bởi hình thức này có rất nhiều ưu điểm.

- Quá trình hạch toán ban đầu là các chứng từ phản ánh tiêu thụ hàng hóa được tổ chức tương đối tốt, rõ ràng, dễ hiểu, đầy đủ kể từ khi phát sinh nghiệp vụ đến khi kết thúc.

- Về việc vận dụng tài khoản và hạch toán tổng hợp: Trong quá trình hạch toán tổng hợp và hạch toán chi tiết nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa kế toán đã sử dụng tài khoản phù hợp với nội dung kinh tế.

- Về ghi chép sổ sách: Hệ thống sổ sách ghi chép rõ ràng, đầy đủ, nghiệp vụ tiêu thụ hàng hóa được phản ánh chi tiết cho từng giá hàng bán, từng lần xuất bán, từng đối tượng bán.

- Tình hình về tiêu thụ hàng hóa tại các cửa hàng, các trung tâm thương mại đều được nhân viên phòng kinh doanh cập nhật liên tục để có các giải pháp cụ thể trong nhiều trường hợp doanh số bán hàng giảm mà chưa rõ nguyên nhân.

- Phân tích tình hình bán hàng tại các địa điểm để có sự so sánh đối chiếu, từ đó đề ra các giải pháp cụ thể, hợp lý như: quyết định đầu tư hay không đầu tư….

3.1.2. Hạn chế

- Quá trình hạch toán doanh thu bán hàng ở công ty tương đối tốt và đầy đủ, tuy nhiên khi xuất kho hàng gửi bán đại lý, công ty lại sử dụng Phiếu xuất kho giống như khi xuất bán trực tiếp cho khách hàng qua kho. Điều này dễ gây nên sự nhầm lẫn và khó nhận biết được đâu là hàng gửi bán, đâu là hàng xuất bán.

- Do sự thay đổi thường xuyên của chế độ kế toán tài chính, việc áp dụng nhất quán các chính sách của Bộ tài chính luôn luôn bị động dẫn đến thời gian chưa kịp thời, mất nhiều công đoạn ảnh hưởng đến tình hình cập nhật và nắm bắt thông tin bị hạn chế.

- Với quy mô kinh doanh lớn, địa bàn kinh doanh phân tán mà công ty áp dụng hình thức ghi sổ kế toán Nhật ký chung là chưa hợp lý cho lắm. Công ty nên sử dụng hình thức ghi sổ Nhật ký – Chứng từ thì sẽ phù hợp hơn với đặc điểm kinh doanh của công ty.

- Mặt khác, đứng trước sự hòa nhập của nền kinh tế thương mại thành phố Hải Phòng, một loạt các trung tâm thương mại lớn như: Metro, Big C, TD Plaza,…với các hàng hóa đa chủng loại, màu sắc, mẫu mã đẹp lại bán với giá bán buôn đang dần chiếm ưu thế trên thị trường làm cho hoạt động kinh doanh bán hàng của công ty gặp không ít khó khăn, doanh thu bán hàng vì thế mà giảm đi.

Các cán bộ lãnh đạo trong công ty cũng như các nhân viên phụ trách kinh doanh chưa có giải pháp cụ thể hữu hiệu để khắc phục những điều trên.

3.1.3. Nguyên nhân của thực trạng

- Tuổi thọ của công ty vẫn còn non, chưa đủ để công ty có thể giữ được vị thế vững chắc trên thị trường.

- Công ty vẫn chưa nắm bắt được kịp thời các chế độ chính sách kế toán để áp dụng trong công tác kế toán.

- Đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ nhưng vẫn chưa linh hoạt trong vấn đề cập nhật thông tin.

- .....

3.2. Căn cứ hoàn thiện và phương hướng phát triển của công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao

3.2.1. Căn cứ hoàn thiện

- Căn cứ vào Quyết định số 1141-TC/QĐ/CĐKT ngày 01/11/1995 của Bộ tài chính về việc Ban hành chế độ kế toán doanh nghiệp.

- Căn cứ vào Thông tư số 100/1998/TT-BTC ngày 15/01/1998 hướng dẫn kế toán thuế GTGT, thuế TNDN.

- Căn cứ vào Nghị định số 17 HĐBT ngày 16/01/1990 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng chính phủ) về hướng dẫn thi hành pháp lệnh hợp đồng kinh tế.

- Căn cứ vào Thông tư số 54/2000/TT-BTC ngày 07/06/2000 Hướng dẫn kế toán đối với hàng hóa của các cơ sở kinh doanh tại các đơn vị trực thuộc hạch toán phụ thuộc ở các tỉnh, thành phố khác và xuất bán qua đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng.

- Căn cứ vào Quyết định số 234/2003/QĐ-BTC ngày 03 tháng 12 năm 2003 của Bộ trưởng Bộ tài chính về việc Ban hành và công bố sáu (06) chuẩn mực kế toán Việt Nam (đợt 3).

3.2.2. Phương hướng phát triển của công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao

Căn cứ vào tình hình đặc điểm và nhiệm vụ của công ty, do sự phát triển của nền kinh tế trong nước và nước ngoài, do nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng nên công ty đề ra phương hướng hoạt động năm 2010 như sau:

- Doanh thu tăng đạt 40.500.000.000 đồng.
- Giá vốn hàng bán đạt 30.245.000.000 đồng.
- Đảm bảo đời sống cho tập thể cán bộ công nhân viên. Thu nhập bình quân đầu người là 3.000.000 đ/tháng.
- Lợi nhuận đạt được tăng cao hơn so với năm trước là: 10.255.000.000 đồng.
- Khẳng định được vị thế của công ty trên thị trường trong nước và nước ngoài.

3.3. Một số biện pháp hoàn thiện, nâng cao hiệu quả công tác kế toán tiêu thụ, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao

<u>Biện pháp 1:</u> Hoàn thiện tổ chức vận dụng chứng từ kế toán

Ta thấy rằng, công tác hạch toán quá trình tiêu thụ hàng hóa tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao khá tốt. Tuy nhiên, chỉ cần khắc phục nhược điểm ở trong khâu cập nhật những chứng từ văn bản mới để sử dụng có hiệu quả hơn.

Khi công ty xuất kho hàng gửi bán đại lý, công ty lại sử dụng Phiếu xuất kho giống như khi xuất bán trực tiếp cho khách hàng qua kho. Điều này dễ gây nên sự nhầm lẫn và khó nhận biết được đâu là hàng gửi bán và đâu là hàng xuất bán. Do vậy, nên đưa mẫu Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý khi xuất hàng cho đại lý, có như vậy kế toán sẽ không bị lẫn giữa các phương thức tiêu thụ hàng hóa khi xuất kho. Có thể tham khảo mẫu phiếu như sau:

Đơn vị:……
Địa chỉ:……

PHIẾU XUẤT KHO
HÀNG GỬI ĐẠI LÝ

Liên 1: (Lưu)

Ngày…tháng…năm…

Căn cứ vào hợp đồng kinh tế số:.....Ngày..... tháng.....năm.....

Họ và tên người vận chuyển: ....

Phương tiện vận chuyển:..... ....

Xuất tại kho: ....

Nhập tại kho: ....

STT	Tên, nhãn hiệu, quy cách hàng hóa	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3
	Cộng				

Xuất, ngày ... tháng ...năm ... *Nhập, ngày ...tháng ...năm ...*

Người nhận hàng	**Người giao hàng**	**Thủ kho xuất**	**Giám đốc**
(Ký, họ tên)	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên)*	*(Ký, họ tên, đóng dấu)*

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)

Với mẫu biểu như trên, ta thấy sẽ có sự khác biệt giữa xuất kho bán trực tiếp và xuất kho hàng gửi bán đại lý. Nếu sử dụng mẫu này trong công tác hạch toán hàng gửi bán sẽ giúp kế toán tránh được nhầm lẫn và theo dõi được tốt hơn số lượng các loại hàng gửi bán phục vụ cho công tác kế toán được rõ ràng và minh bạch.

<u>Biện pháp 2:</u> Hoàn thiện tài khoản sử dụng và hạch toán liên quan đến kế toán bán hàng, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao

- Hoàn thiện tài khoản sử dụng và hạch toán chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán.

Là một công ty lớn kinh doanh các mặt hàng đa chủng loại với phương thức bán buôn, bán lẻ là chủ yếu, công ty luôn có chủ trương giảm giá hàng bán cho các khách hàng thường xuyên đặt hàng với số lượng lớn. Tuy nhiên, khi thực hiện việc giảm giá đó, công ty thường xuyên không sử dụng TK 532 "Giảm giá hàng bán" và TK 521 "Chiết khấu thương mại". Theo quy định, để hạch toán phần tiền công ty giảm giá cho khách hàng thì sẽ trừ trực tiếp luôn trên tổng số tiền khách phải thanh toán ghi trên Hóa dơn GTGT. Điều này sẽ gây khó khăn cho việc xác định tổng doanh thu bán hàng thực tế và số tiền đã giảm cho khách hàng. Để khắc phục nhược điểm trên, công ty nên tách rời phần giảm giá mà khách hàng được hưởng với tổng giá thanh toán, đồng thời sử dụng TK 532, TK 521 để hạch toán phần giảm giá đó. Điều này sẽ giúp cho công ty hạch toán chính xác tổng doanh thu thực tế, tổng các khoản giảm giá cho khách hàng phát sinh trong kỳ.

**** Trình tự hạch toán đối với các khoản giảm trừ cho khách hàng như sau:***

+ Khi giảm giá hàng bán cho khách hàng:

Nợ TK 532: *số giảm giá hàng bán khách hàng được hưởng*

Nợ TK 3331: *thuế GTGT tương ứng*

Có TK 111, 112, 131,…:

+ Cuối kỳ, kết chuyển giảm giá hàng bán vào TK doanh thu bán hàng:

Nợ TK 511: *doanh thu bán hàng bị giảm tương ứng*

Có TK 532: *trị giá hàng giảm*

+ Khi phản ánh số chiết khấu thương mại thực tế phát sinh:

Nợ TK 521: *số chiết khấu thương mại chấp nhận cho khách hàng*

Nợ TK 3331: *thuế GTGT tương ứng*

Có TK 111, 112, 131,…:

+ Cuối kỳ, kết chuyển chiết khấu thương mại phát sinh trong kỳ vào TK doanh thu bán hàng:

Nợ TK 511:

Có TK 521:

- Hoàn thiện tài khoản và hạch toán dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Hiện nay công ty chưa thực hiện việc trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho, trong khi đó giá trị hàng hóa tồn kho hàng tháng là rất lớn. Thực trạng đó đã giảm hiệu quả sử dụng đồng vốn và vòng quay của vốn. Mặt khác, thị trường ngày nay luôn biến động về giá cả và biến động với cường độ lớn. Vì vậy, để tăng hiệu quả sử dụng vốn một cách có hiệu quả cao hơn, công ty nên gaimr số lượng hàng hóa tồn kho bằng cách xây dựng và tính toán nhu cầu sản xuất kinh doanh của công ty theo từng năm, quý, tháng. Mặt khác, công ty nên trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho để đảm bảo nguyên tắc thận trọng trong công tác kế toán.

Thời điểm lập dự phòng giảm giá được tiến hành vào cuối niên độ kế toán. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập cho từng loại vật tư, thành phẩm, hàng hóa thuộc sở hữu của công ty tồn kho tại thời điểm lập báo cáo tài chính có giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá trị ghi sổ kế toán. Việc trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho được thực hiện như sau:

Công thức xác định:

Mức dự phòng cần lập cho hàng tồn kho i	=	*Số lượng hàng tồn kho*	x	(*Giá ghi sổ kế toán (giá đơn vị)*	-	*Giá trị thuần có thể thực hiện được (giá đơn vị)*)

Giá trị thuần có thể thực hiện được (giá đơn vị)	=	*Giá bán ước tính trên thị trường*	-	*Chi phí hoàn thành sản phẩm và Chi phí tiêu thụ ước tính*

**** Trình tự hạch toán đối với dự phòng giảm giá hàng tồn kho như sau:***

Cuối niên độ kế toán, so sánh giữa số dự phòng cần lập cho niên độ kế toán hoặc kỳ kế toán mới với số dự phòng còn lại.

Trường hợp 1: Số dự phòng cần lập bằng số dự phòng còn lại.

Trường hợp 2: Số dự phòng cần lập lớn hơn số dự phòng còn lại, kế toán trích lập bổ sung phần chênh lệch:

Nợ TK 632: *ghi tăng giá vốn hàng bán*

Có TK 159 (chi tiết đối tượng): *trích bổ sung*

Trường hợp 3: Số dự phòng cần lập nhỏ hơn số dự phòng còn lại, kế toán hoàn nhập phần chênh lệch:

Nợ TK 159 (chi tiết đối tượng): *hoàn nhập dự phòng*

Có TK 632: *ghi giảm giá vốn hàng bán*

<u>Biện pháp 3:</u> Ứng dụng công nghệ tin học trong công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao.

Với sự phát triển như vũ bão của công nghệ thông tin, công ty nên áp dụng các phần mềm kế toán trên máy vi tính như MISA, WEEKEND ACCOUNTING, SASINNOVA, …. Như vậy sẽ giảm bớt được sự vất vả trong công tác ghi sổ kế toán, tiết kiệm sức lao động và giảm nhẹ bộ máy kế toán. Tin học hóa trong công tác kế toán sẽ dễ dàng trong công tác đối chiếu kiểm tra thông tin 1 cách chính xác và kịp thời.

KẾT LUẬN

Đứng trước sự biến đổi không ngừng của nền kinh tế thị trường trong nước cũng như nước ngoài, công ty CPTM Công nghệ cao cũng đã dần dần chuyển mình bắt kịp với thời đại mới, thời đại của nền kinh tế mở cửa phát triển như vũ bão. Công ty đã khẳng định tên tuổi và thế mạnh của mình trong ngành kinh doanh thương mại của thành phố. Bắt kịp với xu thế chung, để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng cho nhân dân trong thành phố, công ty đã không ngừng mở rộng quy mô, kinh doanh các mặt hàng đa chủng loại về mẫu mã, phát triển các ngành kinh doanh dịch vụ không khói đem lại lợi nhuận cao, góp phần trong xu thế phát triển chung của thành phố Hải Phòng.

Qua thời gian thực tập tại công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao, em đã nhận được sự giúp đỡ tận tình của các anh chị trong phòng kế toán và lãnh đạo công ty để có thể hoàn thành bài Báo cáo của mình. Tuy nhiên với khoảng thời gian không nhiều và trình độ kiến thức còn hạn chế nên Báo cáo của em còn nhiều thiếu sót. Do vậy, em rất mong nhận được sự góp ý chỉ bảo của các thầy, cô để Báo cáo của em được hoàn thiện hơn nữa.

Em cũng xin được gửi lời cảm ơn Ban lãnh đạo cùng phòng kế toán công ty Cổ phần thương mại Công nghệ cao đã tạo điều kiện cung cấp số liệu và giúp đỡ em hoàn thành Báo cáo này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 12 tháng 06 năm 2010

Sinh viên thực hiện

Đào Thị Huyền Trang

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Kế toán doanh nghiệp* – PGS.TS Nguyễn Văn Công – Nhà xuất bản tài chính Hà Nội – Năm 2004.

2. *Hướng dẫn thực hành sổ sách kế toán – Lập báo cáo tài chính & Báo cáo thuế GTGT* – TS. Bùi Văn Dương – Nhà xuất bản Lao động – Xã hội – Năm 2004.

3. *Hệ thống kế toán Doanh nghiệp – Hướng dẫn lập chứng từ kế toán – Hướng dẫn ghi sổ kế toán* – TS. Phạm Huy Đoán - Nhà sản xuất Tài chính Hà Nội – Năm 2005.

4. *Chế độ kế toán doanh nghiệp_ Quyển 2* – Hệ thống kế toán Việt Nam – Bộ tài chính – Năm 2006.

5. *Tài liệu của công ty CPTM Công nghệ cao.*