

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.

Sau khi gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO Việt Nam đã có rất nhiều cơ hội thuận lợi để phát triển kinh tế nhưng bên cạnh đó thách thức cũng rất nhiều, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Từ đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải có những chuyển biến tích cực để thích nghi với môi trường luôn biến động và các quy luật cạnh tranh khốc liệt, gay gắt.

Doanh nghiệp nào có thể tận dụng được cơ hội của sự đổi mới đất nước và khắc phục được những khó khăn của cơ chế thị trường thì sẽ có điều kiện phát triển nhanh mạnh hơn trước như ng nếu doanh nghiệp chậm đổi mới không nắm bắt được các quy luật mới, không đặt cho mình chiến lược và hướng đi đúng đắn doanh nghiệp đó sẽ bị đào thải.

Mục đích cuối cùng của doanh nghiệp lúc nào cũng là lợi nhuận nhưng với sự linh hoạt của mình thì họ có thể đạt được điều đó bằng nhiều cách. Có doanh nghiệp thì đi những bước chân nhanh và ngắn. Thấy có lợi nhuận là họ làm, không đầu tư tập trung, thu hồi vốn và lãi rất nhanh. Nhưng lại có những doanh nghiệp bước đi những bước rất dài, chậm rãi và chắc chắn. Họ quan tâm từ đời sống của công nhân, từ những khâu rất nhỏ trong sản xuất, từ quá trình tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, quảng cáo, phân phối sản phẩm ra thị trường đến việc tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu để phát huy tiềm năng thế mạnh của mình và khắc phục những hạn chế để có thể tối đa hóa lợi nhuận của mình.

Một doanh nghiệp hoạt động tốt hay không phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố. Nó không những là từ những nguyên nhân khách quan như những thay đổi từ thị trường, thị hiếu tiêu dùng, các chính sách của nhà nước... Mà còn phụ thuộc vào những yếu tố chủ quan phát sinh từ chính doanh nghiệp như bộ máy tổ chức quản lý, các định hướng và mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp mình. Từ đó đòi hỏi các nhà quản trị phải nắm bắt được thông tin, ra các quyết định chiến lược đúng đắn và phù hợp với tình hình thực tế, là người dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm. Có thể nói phần lớn các quyết định của nhà quản trị đều được xây dựng trên cơ sở là nguồn số liệu của kế toán.

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 Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng***

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 điện tử Hải Phòng.
- Kiến nghị đề xuất nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí kết quả cho công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng.

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 điện tử Hải Phòng.

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:

- **Chương 1: Lý luận chung về tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.**
- **Chương 2: Thực trạng tổ chức công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần điện tử Hải Phòng”.**
- **Chương 3: 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 cổ phần điện tử Hải Phòng.**

Nhận thức được vai trò đó, sau khi đã được đào tạo về ngành Quản trị kinh doanh khoa Kế toán kiểm toán của trường Đại học Dân lập Hải Phòng và sự cần thiết phải có những kiến thức thực tế em đã xin thực tập tại công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng và viết nên báo cáo này. Tuy nhiên do sự hạn chế về mặt kiến thức báo cáo thực tập của em không thể tránh khỏi những sai sót nhầm lẫn. Em rất mong được sự giúp đỡ của các thầy cô giáo trong nhà trường cũng như trong ban lãnh đạo và nhân viên công ty.

Em xin chân thành cảm ơn sự hướng dẫn tận tình của Thạc sĩ Đồng Thị Nga cùng các thầy cô trong ban quản trị và tập thể ban lãnh đạo và nhân viên công ty đã tạo điều kiện thuận lợi giúp em hoàn thành bản báo cáo này.

Em xin chân thành cảm ơn!

Hải Phòng, ngày 28 tháng 6 Năm 2011

Sinh viên

Đồng Ph- ong Thảo

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.

- Thời điểm ghi nhận doanh thu

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam, doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn năm điều kiện sau:

-Ng-ời bán đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa cho ng-ời mua

-Ng-ời bán không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như ng-ời sở hữu hàng hóa hoặc kiểm soát hàng hóa.

-Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

-Ng-ời bán đã thu đ-ợc hoặc sẽ thu đ-ợc lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

-Xác định đ-ợc chi phí liên quan đến việc bán hàng.

- Nh- vậy, thời điểm ghi nhận doanh thu (tiêu thụ) là thời điểm chuyển giao quyền sở hữu về hàng hóa, lao vụ từ ng-ời bán sang ng-ời mua. Nói cách khác, thời điểm ghi nhận doanh thu là thời điểm ng-ời mua trả tiền hay chấp nhận nợ về l-ợng hàng hóa, dịch vụ mà ng-ời bán chuyển giao

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.
- Các chỉ tiêu kinh tế cơ bản trong tiêu thụ và xác định tiêu thụ :
 - * **Doanh thu bán hàng:**
 - Là tổng giá trị đ-ợc thực hiện qqua việc bán hàng hóa, sản phẩm, cung cấp lao vụ, dịch vụ cho khách hàng .Nói cách khác doanh thu chỉ gồm tổng giá trị của các lợi ích kinh tế doanh nghiệp đã thu hoặc sẽ thu trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất kinh doanh thông th-ờng của các doanh nghiệp, góp phần làm tăng vốn chủ sở hữu. Doang thu bán hàng trong các doang nghiệp th- ơng mại chỉ gồm doang thu về tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ.
 - * **Doanh thu thuần :**
 - Là số chênh lệch giữa tổng doanh thu với các khoản ghi giảm doanh thu (chiết khấu th- ơng mại, giảm giá hàng hóa, doanh thu của số hàng bán bị trả lại, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu phải nộp về l- ợng hàng đã tiêu thụ và thiếu GTGT của hàng đã tiêu thụ – nếu doanh nghiệp tính thuế GTGT theo ph- ơng pháp trực tiếp).
 - $\text{Doanh thu thuần} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Các khoản giảm trừ}$
 - * **Chiết khấu thanh toán :**
 - Là số tiền mà ng- ời bán th- ờng cho ng- ời mua do ng- ời mua thanh toán tiền hàng tr- ớc thời hạn thanh toán theo hợp đồng tính trên tổng số tiền hàng mà họ đã thanh toán .

- * **Giảm giá hàng hóa :**

- Là số tiền giảm trừ cho khách hàng ngoài hóa đơn hay hợp đồng cung cấp dịch vụ cho các nguyên nhân đặc biệt như : hàng kém phẩm chất , không đúng quy cách , giao hàng không đúng thời gian, địa điểm trong hợp đồng, hàng lạc hậu ... (do chủ quan của người bán).

- * **Chiết khấu thương mại :**

- Là khoản mà người bán thương mại cho người mua do trong một khoảng thời gian đã tiến hành mua một khối lượng lớn hàng hóa (hội khấu) và khoản giảm trừ trên giá bán niêm yết vì mua khối lượng lớn hàng hóa trong một đợt (bớt giá). Chiết khấu thương mại được ghi trong các hợp đồng mua bán và cam kết về mua bán hàng .

- * **Giá vốn hàng bán :**

- Là trị giá vốn của sản phẩm , vật tư , hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu dùng. Đối với sản phẩm , lao vụ, dịch vụ tiêu thụ, giá vốn hàng bán là giá thành sản xuất (giá thành công xưởng) hay chi phí sản xuất. Với hàng hóa tiêu thụ, giá vốn hàng bán bao gồm trị giá mua của hàng đã tiêu thụ cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ .

- * **Hàng bán bị trả lại:**

- Là số hàng đã được coi là tiêu thụ (đã chuyển giao quyền sở hữu, đã thu tiền hay được người mua chấp nhận) nhưng bị người mua trả lại và từ chối thanh toán, tương ứng với hàng bán bị trả lại là giá vốn của hàng bị trả lại (tính theo giá vốn khi bán) và doanh thu của hàng bán bị trả lại cùng với thuế giá trị tăng đầu ra phải nộp của hàng bán bị trả lại (nếu có).

- * **Lợi nhuận gộp (còn gọi là lãi thương mại hay lợi tức gộp):**

- Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán.

- * **Kết quả tiêu thụ hàng hóa dịch vụ (lợi nhuận hay lỗ về tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ).**

- Là số chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá trị vốn của hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

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 thụ 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 thụ 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 giá 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 hồng bán hàng mà doanh nghiệp được hưởng.

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

+ Những sản phẩm, hàng 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 khối lượng lớn được chiết khấu thương mại thì các khoản

giảm trừ doanh thu bán hàng này được theo dõi riêng biệt trên các TK 531 “Hàng bán bị trả lại” hoặc TK 532 “Giảm giá hàng bán”, TK 521 “Chiết khấu thương mại”.

+ Trường hợp trong kỳ doanh nghiệp đã viết hóa đơn bán hàng và đã thu tiền bán hàng nhưng đến cuối kỳ vẫn chưa giao hàng, thì trị giá số hàng này không được coi là tiêu thụ và không được ghi vào TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ”, mà chỉ hạch toán vào bên Có TK 131 “Phải thu 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 cho 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 bộ).

++) Số tiền thu được về nhượng bán, thanh lý 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
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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: <ul style="list-style-type: none"> 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
<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>Số dư bên có: số thuế GTGT còn phải nộp.</p>

×

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

- Nội dung:

+ Số tiền nhận trước nhiều năm về cho thuê tài sản (cho thuê hoạt động); 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 rồi 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
<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ghi nhận doanh thu chưa thực hiện. <p>Số dư bên có: Doanh thu chưa thực hiện cuối kỳ kế toán .</p>

×

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)

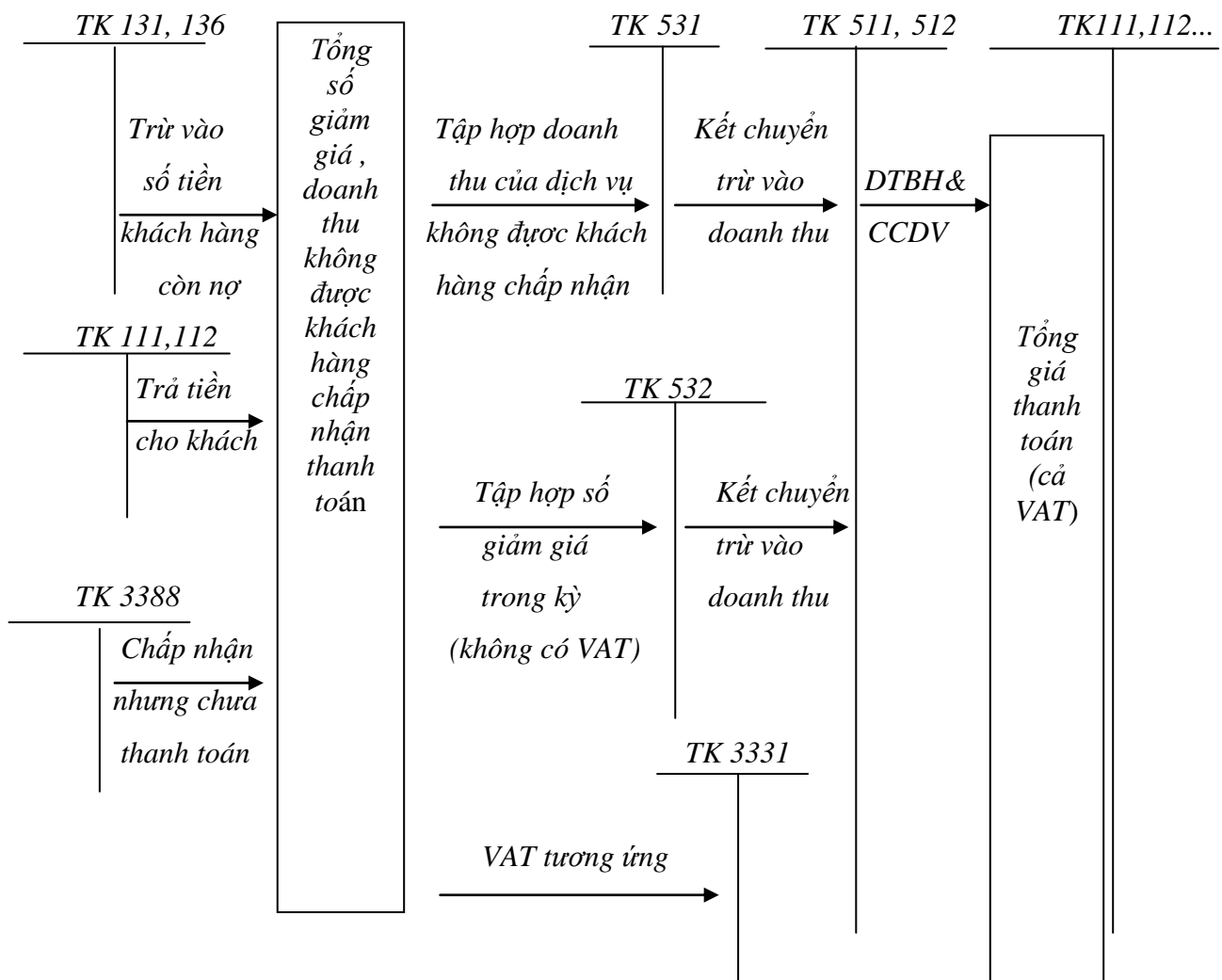
Có TK 511

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:

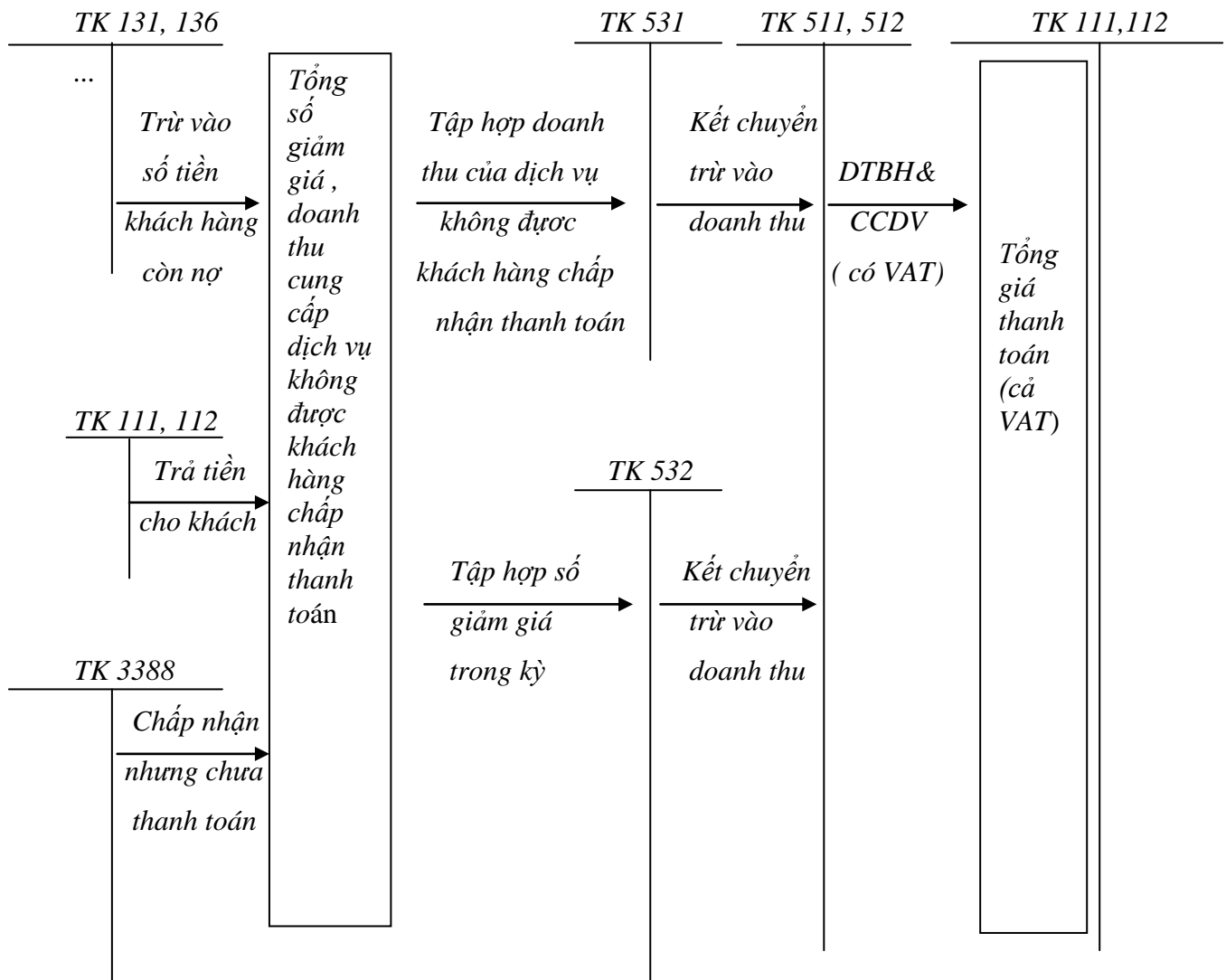
Đối với doanh nghiệp tính VAT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu được ghi nhận là doanh thu bao gồm cả VAT.

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 mại, 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.

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

Bên Có: 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 dở 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 kho 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 dở 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.

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

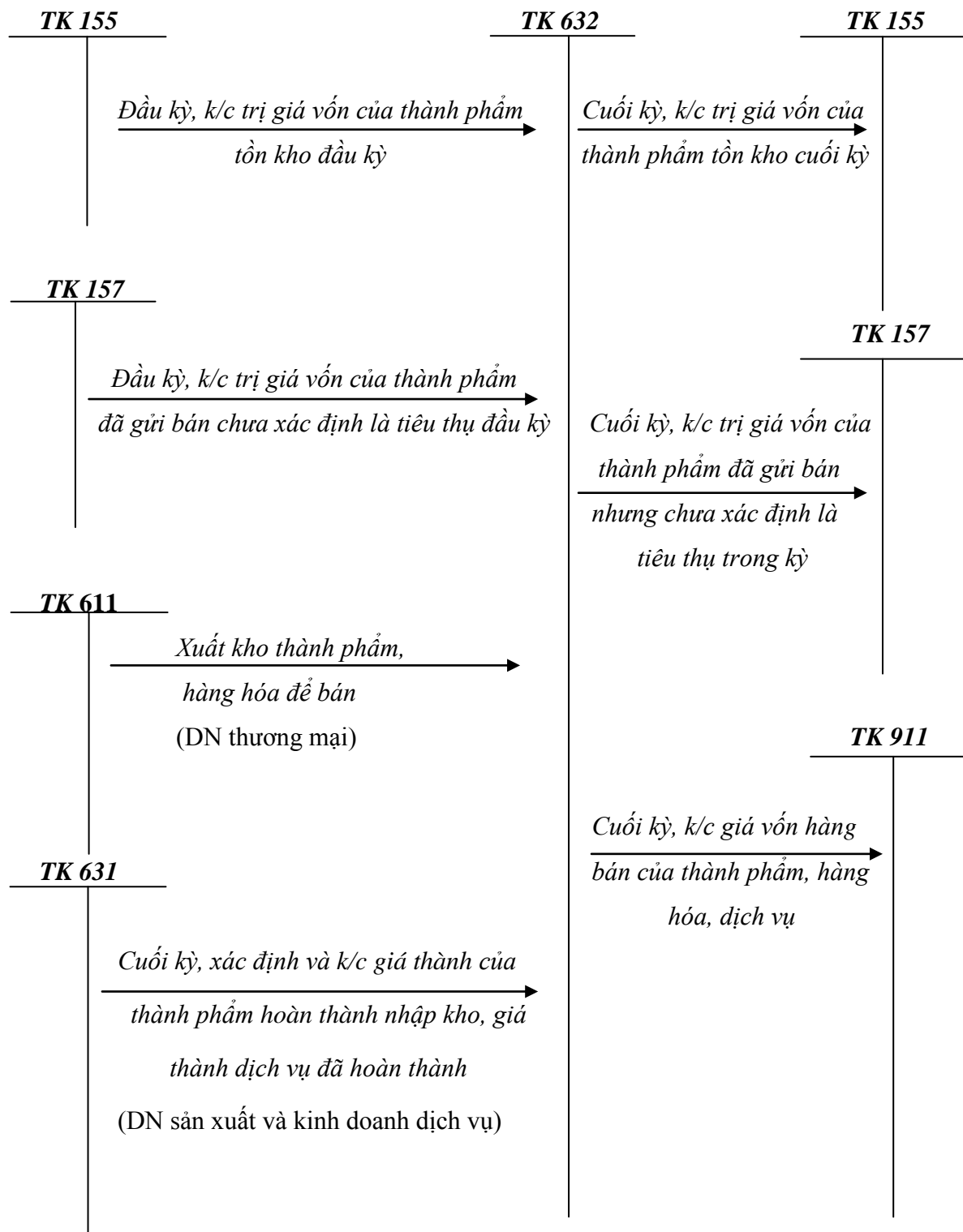
Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

+ 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 sửa 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

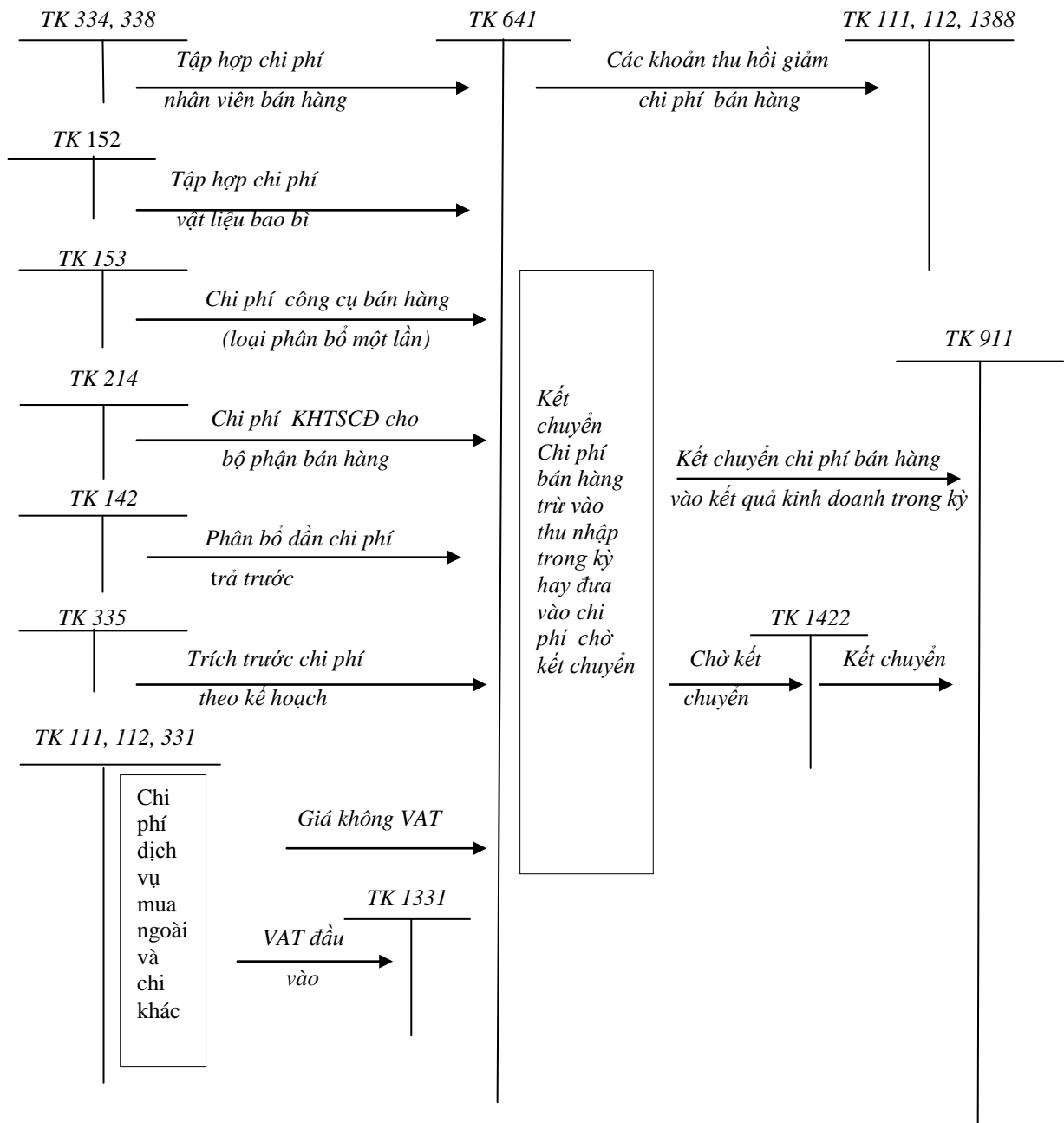
Có TK 111, 112

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...

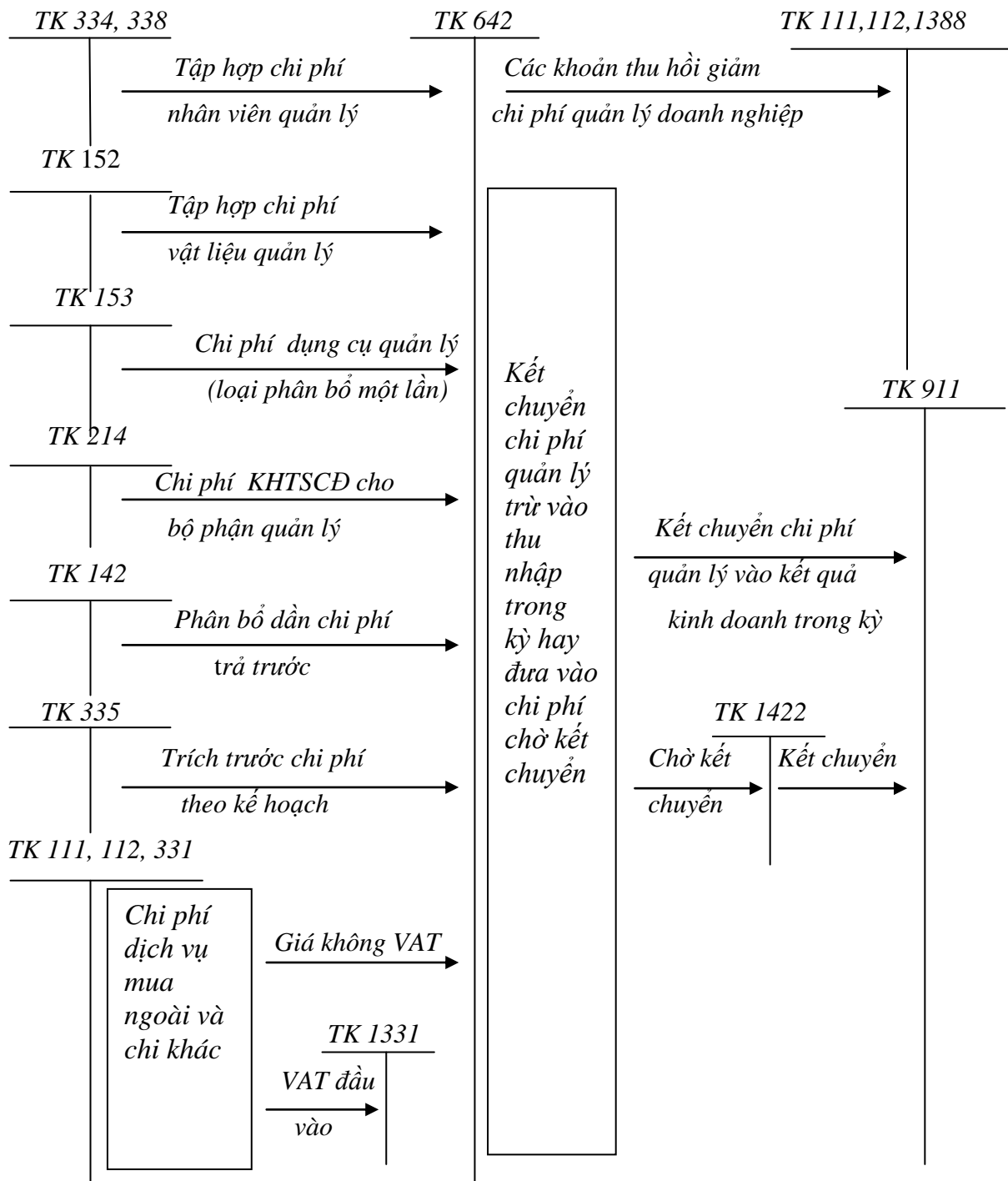
Có TK 333

- 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 tệ, 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 trái phiếu, 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 tiếp (nếu có)

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

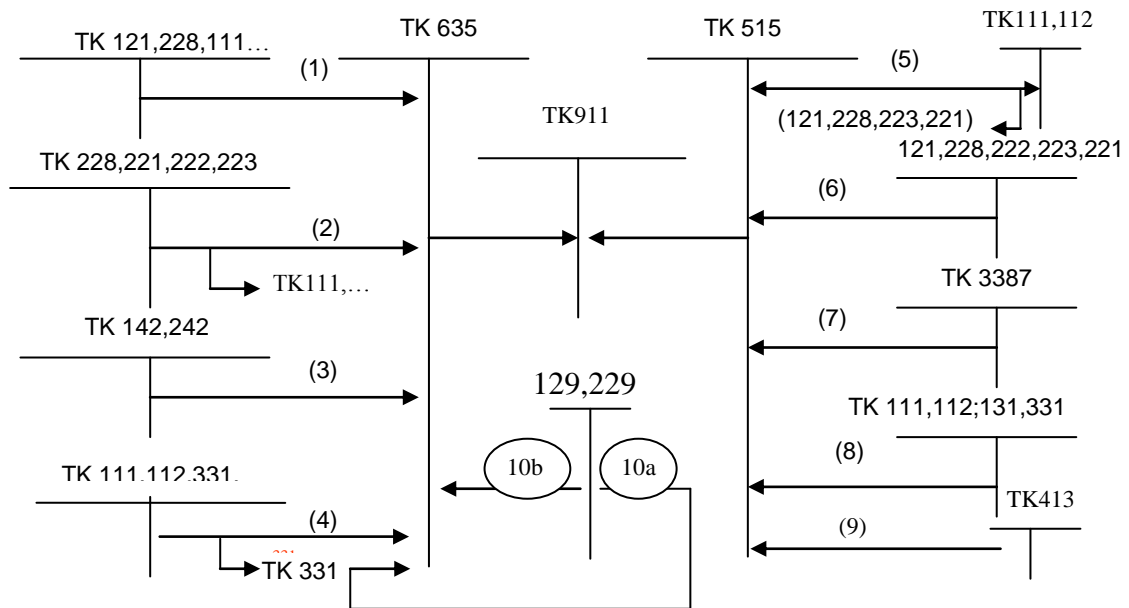
Bên Có:

- 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) Lãi do bán chứng khoán, trái phiếu, cổ phiếu là công cụ tài chính, lỗ chuyển nhượng các khoản đầu tư...
- (2) Lãi 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 đến 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:

$$\text{Lãi(lỗ)} = \text{DT} - \text{Các khoản giảm trừ DT} - \text{Giá vốn} - \text{CFBH} - \text{CFQLDN}$$

* 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

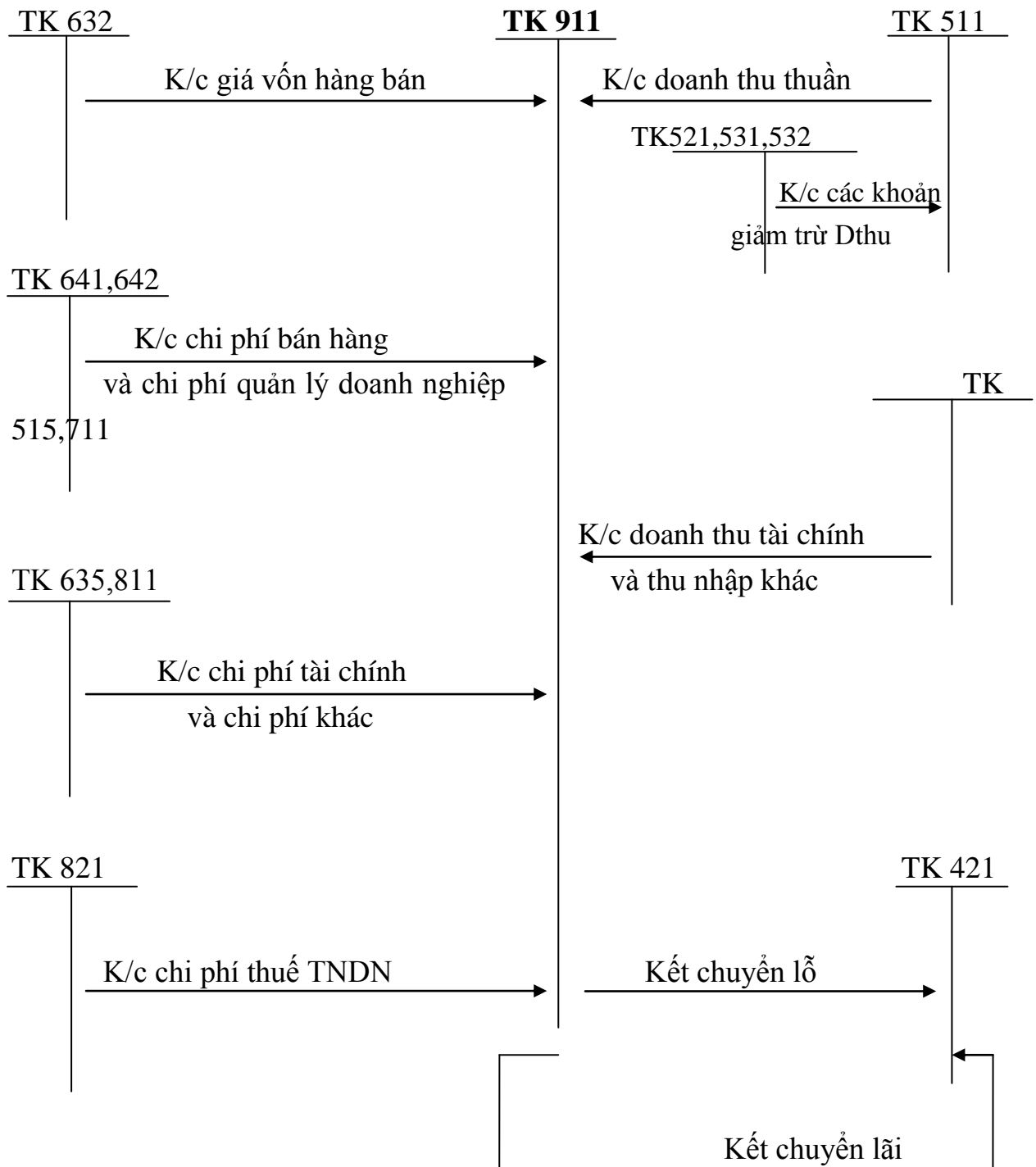
Có TK 421

+ Nếu lỗ:

Nợ TK 421

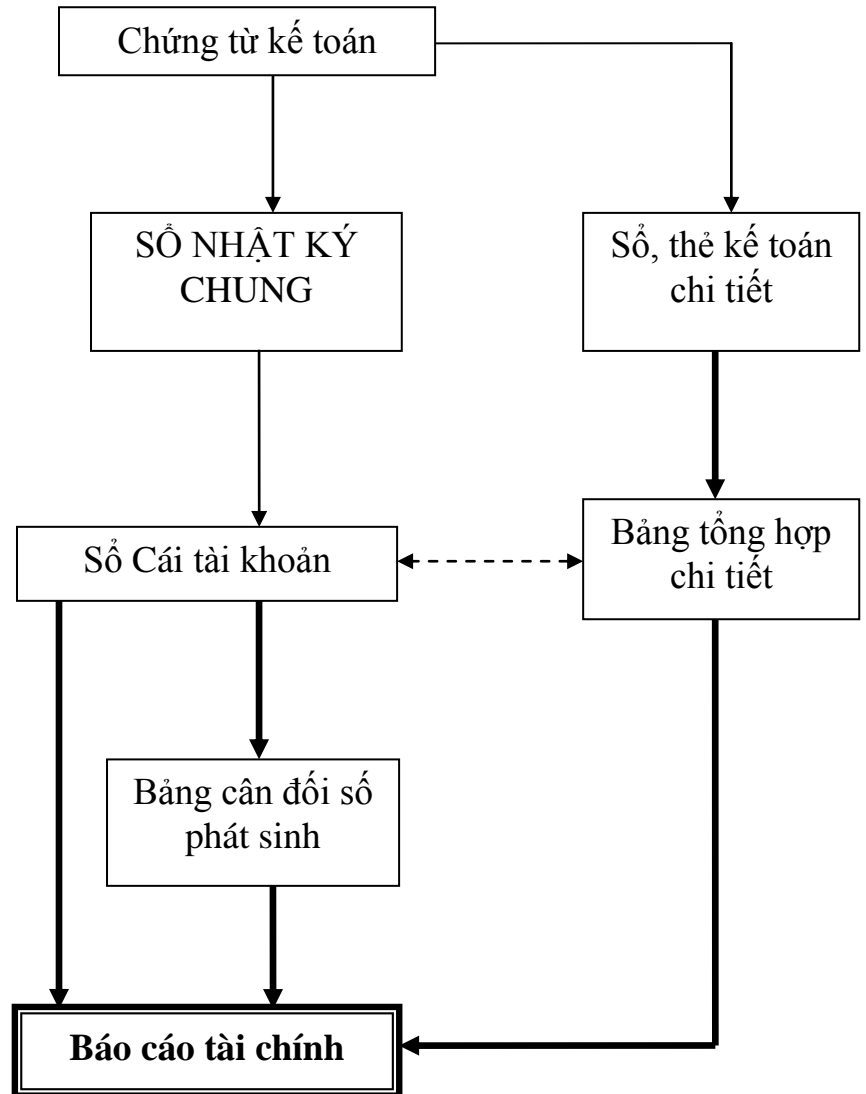
Có TK 911

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**



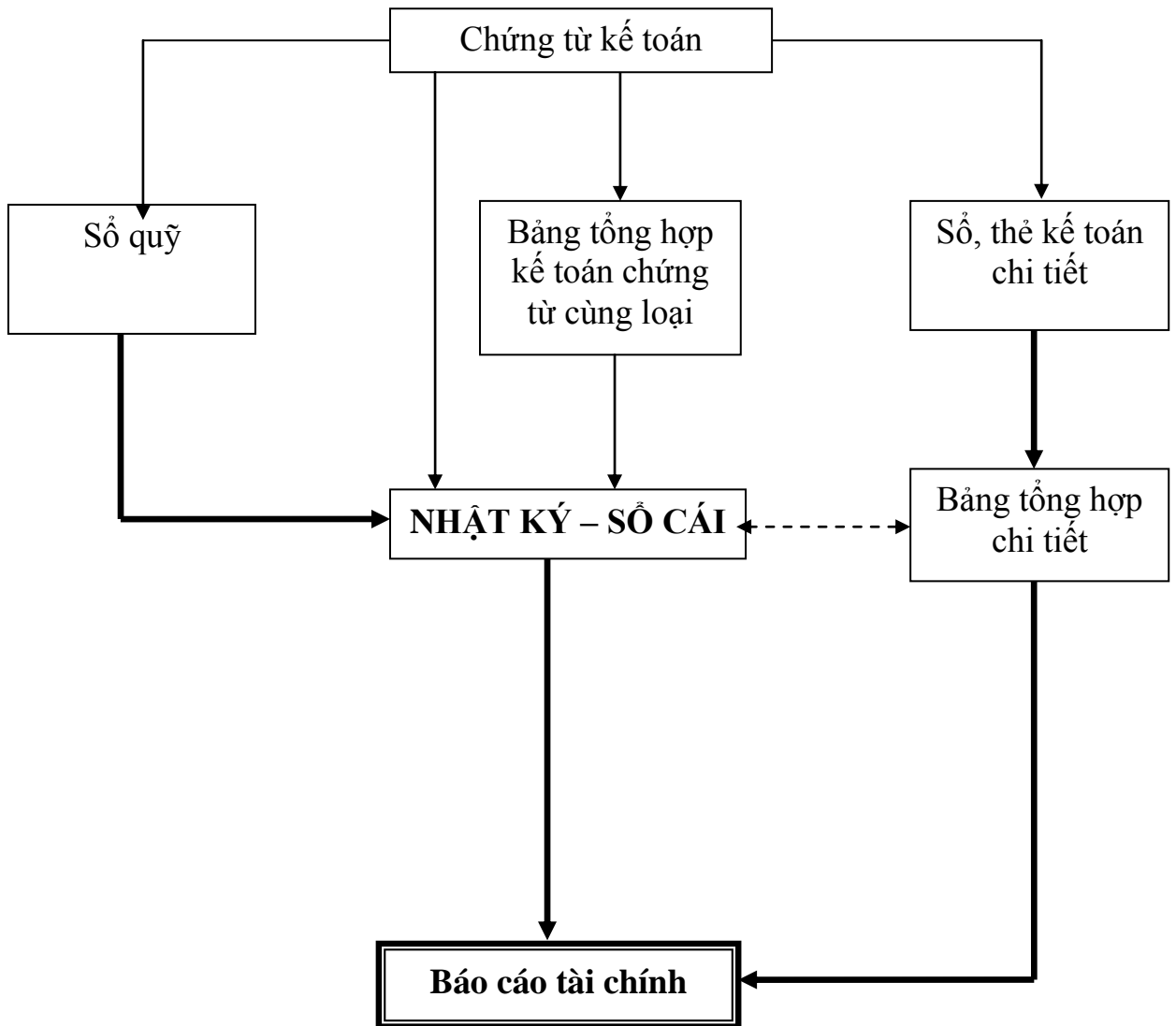
Ghi chú:

Ghi hàng ngày: \longrightarrow

Ghi cuối tháng: \longrightarrow

Đối chiếu, kiểm tra: \longleftrightarrow

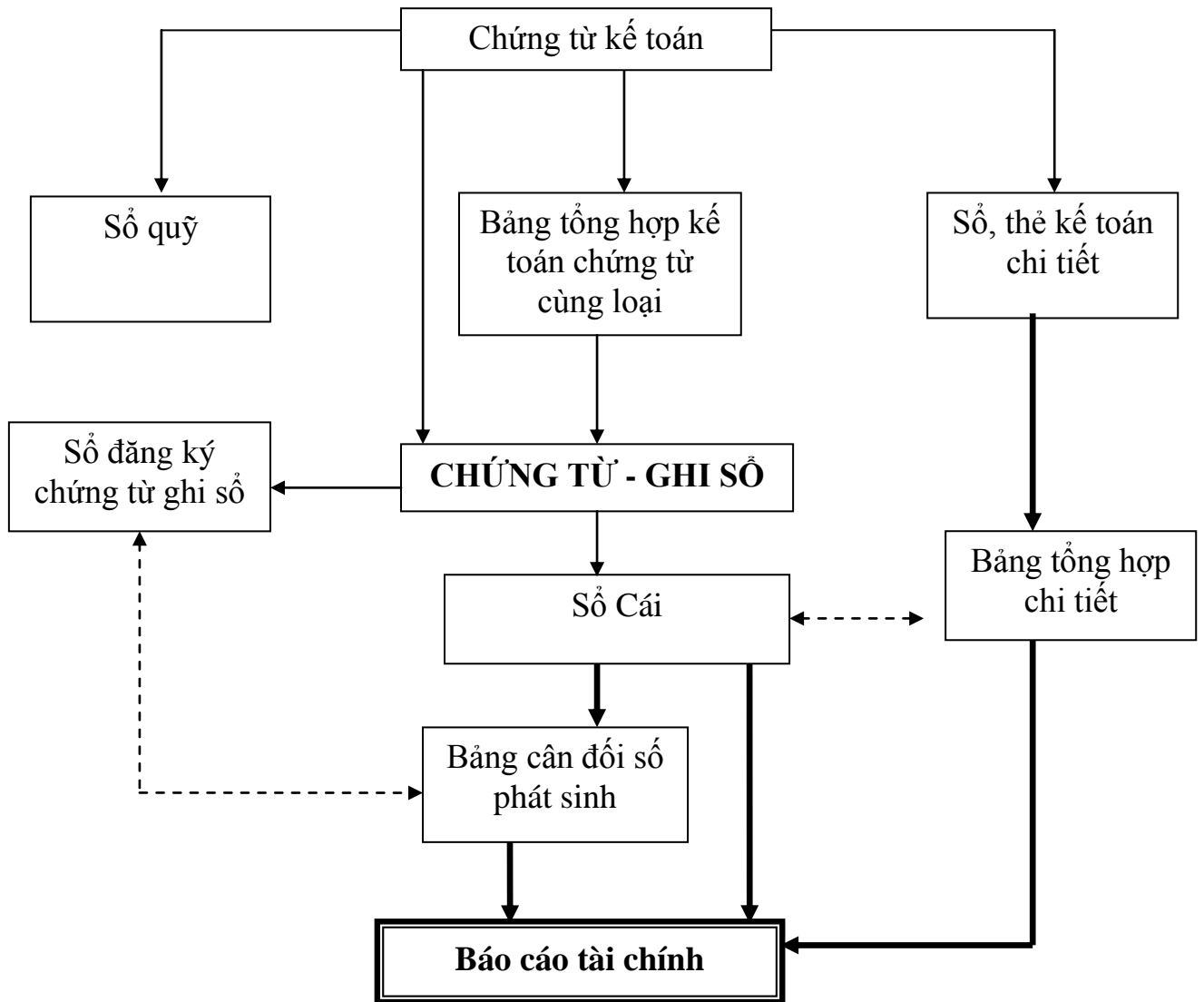
❖ **Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức Nhật ký – Sổ cái**



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**



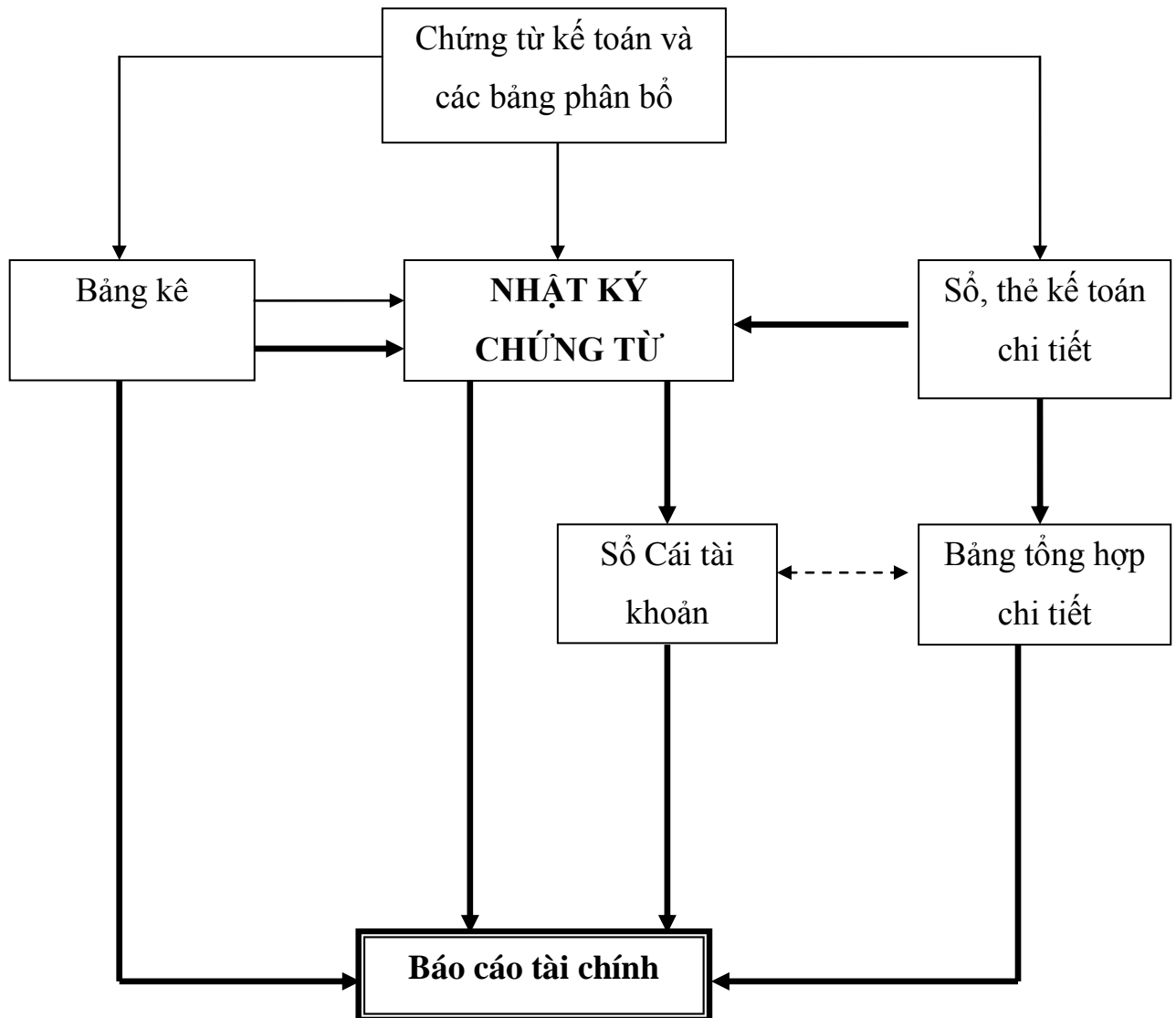
Ghi chú:

Ghi hàng ngày: —————>

Ghi cuối tháng: —————>

Đối chiếu, kiểm tra: <----->

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



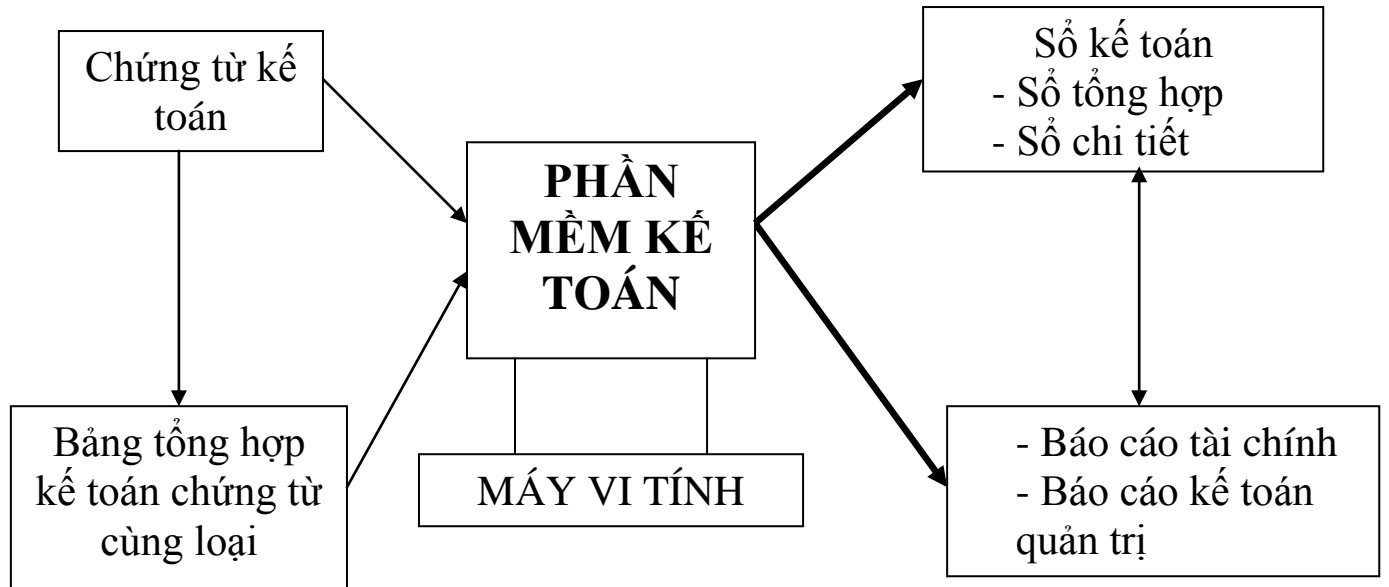
Ghi chú:

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 ĐIỆN TỬ HẢI PHÒNG

2.1. Giới thiệu khái quát về công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng

2.1.1. Những thông tin chung về công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng

❖ Quá trình hình thành và phát triển của công ty

2.1.Sơ lược về công ty

2.1.1.1.Sơ lược về công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

- Tên Tiếng Việt : Công ty Cổ Phần điện tử Hải Phòng
- Tên Tiếng Anh : Hai phong electronics joint stock company
- Tên công ty viết tắt : HAPELEC
- Email: hapelechp@vnn.vn
- Website : www.hapelec.com.vn
- Trụ sở chính : Số 73 Điện Biên Phủ, Ph-ờng Minh Khai, Quận Hồng Bàng, Thành Phố Hải Phòng.
- Điện thoại: (84-31) 3745383.
- Fax: (84-31) 3745003.

2.1.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển công ty

Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng tiền thân là công ty Điện Tử Hải Phòng đ-ợc thành lập vào năm 1981 trực thuộc tổng công ty Điện Tử và Tin Học Việt Nam. Công ty chuyển đổi thành công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng năm 2003 theo quyết định của Bộ Công Nghiệp số 137/2003/QĐ - BCN ngày 27 tháng 8 năm 2003 của Bộ Tr-ởng Bộ Công Nghiệp.

Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng là đơn vị sản xuất kinh doanh các thiết bị điện tử đầu tiên ở Phía Bắc. Cho đến nay công ty đã SX-KD hàng triệu sản phẩm điện tử, viễn thông nh-: Radio các loại, TV, Đồng hồ điện tử, điện thoại, VCR, VCD, DVD,

Năm 1981 lắp ráp dạng CKD Radiocassette recorder đầu tiên ở Việt Nam với nhãn hiệu PAVOUR

Năm 1984 lắp ráp Tivi đen trắng đầu tiên ở phía Bắc và sản xuất 100.000 máy thu thanh công nghệ IKD đầu tiên ở Việt Nam.

Năm 1986 công ty đã nghiên cứu sản xuất, lắp ráp Tivi màu đầu tiên ở Việt Nam.

Năm 1988 nghiên cứu, sản xuất, lắp ráp đầu Video.

Năm 1991 nghiên cứu, sản xuất, lắp ráp bộ dàn HIFI.

Năm 1997-2002 công ty là đơn vị đầu tiên được chọn tham gia chương trình cung cấp máy thu thanh cho đồng bào dân tộc đặc biệt khó khăn ở miền núi của Chính Phủ Việt Nam. Máy thu thanh Hapelec là máy thu thanh đầu tiên sản xuất trong nước mang thương hiệu Việt Nam và được tặng thưởng huy chương vàng về thiết kế sản phẩm điện tử điển hình công nghiệp Việt Nam năm 1998.

Năm 2002 nghiên cứu, sản xuất, lắp ráp đầu VCD,DVD.

Năm 1998 đến nay công ty đã tham gia nghiên cứu, thiết kế, sản xuất sản phẩm máy thu trực cạnh phục vụ công tác thông tin hàng hải: SSAS, Speedlog radar,...Module điều khiển trong các ngành công nghiệp và công nghiệp sản xuất phụ trợ như: sản xuất các sản phẩm nhựa, dây nguồn, cơ khí, ... hướng tập trung phát triển sản xuất của công ty trong thời gian tới là liên doanh triển khai các ngành nghề kinh doanh mà công ty đã đăng ký và các ngành nghề khác phù hợp với điều kiện của công ty.

Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng tiền thân là công ty Điện Tử Hải Phòng sau đó chuyển thành công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng theo quyết định của Bộ Công Nghiệp. Hiện nay công ty đang hoạt động theo quyết định của luật doanh nghiệp với loại hình doanh nghiệp là công ty Cổ Phần.

Hiện nay công ty tiến hành sản xuất và kinh doanh sản phẩm thiết bị, dụng cụ, phụ tùng, tin học, viễn thông, thiết bị thông tin và nghi khí hàng hải, thiết bị phát thanh, truyền hình, thiết bị trường học.

2.1.1.3. Lĩnh vực hoạt động chính:

Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh thương mại, tự động hóa và nghiên cứu khoa học.

- Về kinh doanh thương mại: Hapelec là đại lý chính phân phối các sản phẩm điện tử, điện lạnh, viễn thông của hãng điện tử dân dụng nổi tiếng trên thế giới có mặt tại Việt Nam và hàng nhập khẩu.

- Về tự động hóa: Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng cung cấp các dịch vụ tư vấn, lắp đặt và bảo trì các thiết bị dây chuyền sản xuất công nghiệp, điều khiển tự động, các thiết bị đo lường,

- Về nghiên cứu khoa học: Công ty luôn đi đầu trong việc nghiên cứu những sản phẩm mới có tính ứng dụng cao như: Máy thu thanh cho khu vực đặc biệt khó khăn miền núi, hải đảo, VCD, DVD, ... và gần đây nhất là thiết bị tự động cảnh báo cho các loại tàu cá hoạt động trên vịnh Bắc Bộ.

- Về lĩnh vực sản xuất: Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng chuyên sản xuất các thiết bị, dụng cụ, phụ tùng, tin học, viễn thông, thiết bị thông tin và nghi khí hàng hải, thiết bị phát thanh, truyền hình, thiết bị trường học.

2.1.1.4. Ngành nghề kinh doanh:

Mục tiêu của Công ty cổ phần Điện tử Hải Phòng là không ngừng phát triển hoạt động sản xuất – kinh doanh để mang lại lợi nhuận cao, tạo điều kiện ổn định việc làm và nâng cao mức thu nhập cho người lao động trong Công ty, tăng cổ tức cho các cổ đông, thực hiện nghĩa vụ thuế với ngân sách Nhà nước.

Phạm vi hoạt động sản xuất – kinh doanh của Công ty gồm các lĩnh vực sau đây:

- Sản xuất, kinh doanh sản phẩm, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng, vật tư, điện, điện tử, tin học, viễn thông, thiết bị thông tin và nghi khí hàng hải, thiết bị phát thanh, truyền hình, thiết bị trường học.

- Dịch vụ tư vấn và cung cấp lắp đặt thiết bị mạng máy tính, mạng thông tin, công trình điện, điều hoà không khí.

- Kinh doanh sản xuất cơ khí, nhựa, bao bì, kinh doanh thiết bị phụ tùng và sửa chữa, bảo dưỡng xe ô tô.
- Dịch vụ đại lý hàng hải, khai thác kho, bãi, vận tải và giao nhận hàng hoá, cho thuê nhà, văn phòng, cửa hàng, nhà hàng, kho tàng, bến bãi, kinh doanh bất động sản, dự án, công trình xây dựng, hạ tầng cơ sở.
- Dịch vụ thương mại xuất nhập khẩu, xuất nhập khẩu uỷ thác các mặt hàng thuộc các lĩnh vực: nông lâm sản, thủy sản, khoáng sản, công nghiệp, dịch vụ, hàng tiêu dùng.
- Kinh doanh dịch vụ du lịch, khách sạn, nhà hàng, vui chơi giải trí, quảng cáo, in ấn, trang thiết bị nội ngoại thất.
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đ- ờng thủy.
- Dịch vụ đại lý tàu biển.

2.1.2. Điều kiện cơ sở vật chất kỹ thuật, lao động

2.1.2.1. Những tài sản hiện có của doanh nghiệp, số l- ợng chủng loại, tình trạng kỹ thuật:

a. Cơ sở làm việc, nhà x- ởng:
công ty sở hữu 12.500 m² mặt bằng, khu sản xuất 11.000m² với nhà xưởng có diện tích khoảng 2.000m², khu văn phòng và trung tâm thương mại 4.500m². Công ty đã đầu tư dây chuyền sản xuất và trang thiết bị dụng cụ đo lường hiện đại với năng lực sản xuất hàng năm đạt trên 500.000 Radio, 250.000 TV màu và các sản phẩm điện tử khác. Hệ thống thiết bị đo lường nhập khẩu của Nhật Bản bao gồm: máy phát quét trung tâm (dải tần MF-HF, VHF/UHF), máy đo cường độ trường, các máy phát tín hiệu chuẩn RF (AM/FM),... và các thiết bị, công cụ, dụng cụ, test Jig... phục vụ căn chỉnh kiểm tra. Công ty đang áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

- Trụ sở chính :

Địa chỉ : 73 Điện Biên Phủ, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng.

Điện thoại: (84-31) 3745383.

Fax: (84-31) 3745003.

Email: hapelechp@vnn.vn

Website: www.hapelec.com.vn

Diện tích làm việc : Trên 1.000m² sàn làm việc.

- Văn phòng khu vực :

*Trung tâm thương mại Hồ Sen :

Địa chỉ : Số 4 Hồ Sen, Phường Trại Cau, Quận Lê Chân, Hải Phòng.

Điện thoại : 0313.686669

Fax : 0313.720891

Diện tích làm việc : gần 3.000m² sàn làm việc.

*Cửa hàng Hòa Bình:

Địa chỉ : 104 Lê Lợi – Ngô Quyền - Hải Phòng.

Điện thoại : 0313.855012

Fax : 0313.859305

*Xí nghiệp Đông Hải:

Địa chỉ : Km 104 + 800 Quốc lộ 5, Đông Hải, Hải An, Hải Phòng.

Điện thoại : 0313.825828

Fax : 0313.825557

Email : xinghiepdonghai@vnn.vn

*Trung tâm bảo hành:

Địa chỉ : 104 Lê Lợi – Ngô Quyền - Hải Phòng.

Điện thoại : 0313.855012

Fax : 0313.859305

b. Trang thiết bị kỹ thuật:

Công ty có dây chuyền chuyên lắp ráp máy thu hình, máy thu thanh và các thiết bị điện tử khác dạng IKD, CKD, SKD dây chuyền khép kín đồng bộ nhập từ nước ngoài. Năng lực lắp ráp thỏa mãn các yêu cầu về số lượng cũng như chất lượng của sản phẩm của khách hàng. Hiện nay công ty có các loại tài sản như sau :

Bảng : Danh mục TSCĐ hiện có của công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng:

Ngoài ra công ty trang bị hệ thống thiết bị chuyên dụng như : Thiết bị trung tâm gồm các loại máy phát chuẩn, tròn, chấu, caro,

Ngoài ra công ty còn có đầy đủ các ph- ơng tiện vận tải nh- ô tô du lịch 4 – 12 chỗ phục vụ công tác.

2.1.2.2. Số l- ợng các thành phần lao động trực tiếp, gián tiếp, mặt bằng trình độ:

Tình hình lao động của công ty

Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		So sánh	
	Số l- ợng	Cơ cấu	Số l- ợng	Cơ cấu	Tuyệt đối (+/-)	T- ơng đối (%)
I. Tổng số lao động	180	100	178	100	-2	98.889
Lao động trực tiếp	140	77.778	138	77.528	-2	98.571
Lao động gián tiếp	40	22.222	40	22.472	0	100.000
II. Phân theo trình độ	180	100	178	100	-2	98.889
Trình độ đại học	25	13.889	31	17.416	6	124.000
Cao đẳng, trung cấp	30	16.667	28	15.73	-2	93.333
Công nhân lành nghề	125	69.444	119	66.854	-6	95.200

Ngoài ra công ty còn có mạng l- ối cộng tác viên theo các chuyên ngành khác nhau phù hợp với quy mô hoạt động của công ty.

Theo số liệu trên ta thấy rằng lực l- ợng lao động của công ty đã đ- ợc nâng cao trình độ một cách rõ rệt. Hầu hết các lao động đều đ- ợc qua đào tạo, đ- ợc bồi d- ỡng và nâng cao tay nghề. Lao động có trình độ đại học chiếm 17,42%, cao đẳng, trung cấp chiếm 12,24%. Lực l- ợng lao động phổ thông, công nhân kỹ thuật chiếm 71,34% là lực l- ợng lao động lớn của công ty cũng đ- ợc đào tạo bồi d- ỡng là những công nhân lao động lành nghề. Rõ ràng, công ty ngày càng coi trọng những lao động có năng lực, có trình độ lao động và tay nghề cao. Đây là một trong những điều kiện tốt giúp cho công ty ngày càng phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

2.1.2.3. Tình hình vốn của công ty :

Tổng vốn của công ty chia ra thành vốn cố định và vốn l- u động.

❖ Năm 2009

Tổng vốn đầu t- của công ty hơn 13,055 tỷ đồng. Trong đó:

- Vốn cố định : 7,949 tỷ đồng
- Vốn l- u động : 5,106 tỷ đồng

❖ Năm 2010

Tổng vốn đầu t- của công ty hơn 16,821 tỷ đồng. Trong đó:

- Vốn cố định : 8,750 tỷ đồng
- Vốn l- u động : 8,071 tỷ đồng

Tài khoản và các ngân hàng hoạt động

- Tài khoản : 3407909 Ngân hàng á Châu chi nhánh Hải Phòng
- Tài khoản nội tệ : 0031000000446 Ngân hàng Ngoại Th- ơng HP
- Tài khoản ngoại tệ : 0031370016875 Ngân hàng Ngoại Th- ơng HP

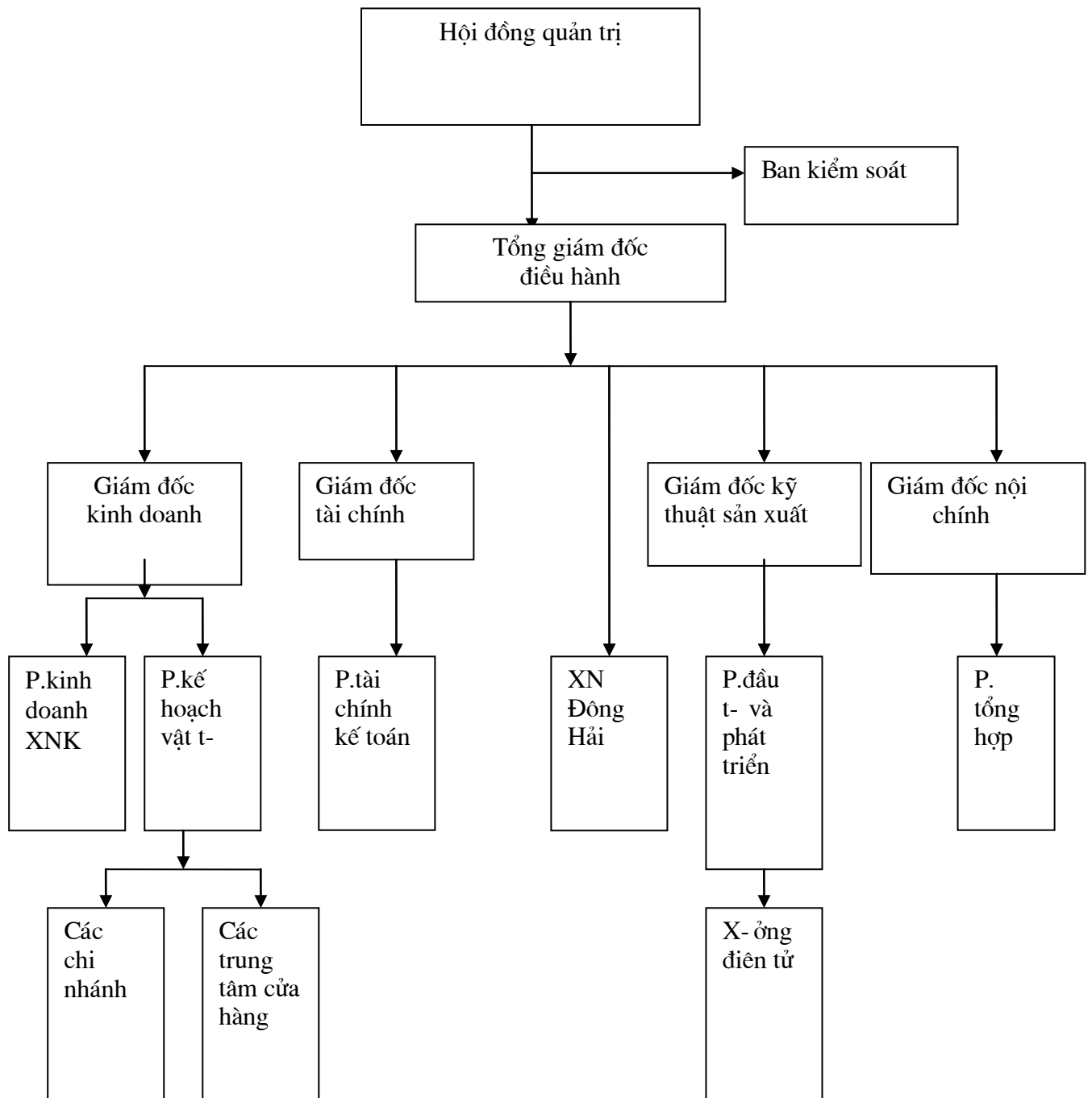
2.1.2.4. Nguồn vốn của công ty:

Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng là một công ty Cổ Phần hoạt động theo hai loại hình cổ phần. Chính vì vậy mà nguồn vốn của công ty bao gồm:

- Vốn chủ sở hữu hơn 14,145 tỷ đồng
- Vốn nợ chỉ hơn 2,676 tỷ đồng

2.1.3. Tổ chức quản lý của công ty

2.1.3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng



2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban chức năng

- Hội đồng quản trị: Là tổ chức có quyền lực cao nhất trong công ty. Chủ tịch hội đồng quản trị là ông Đặng Minh Sơn.

- Tổng giám đốc điều hành: Tổng giám đốc điều hành là ông Đặng Quốc Thái. Tổng giám đốc điều hành có nhiệm vụ xây dựng, tổ chức thực hiện cơ cấu

tổ chức, tiến hành bổ nhiệm hoặc miễn nhiệm các chức danh giám đốc, phó giám đốc, trưởng phòng, ... nguồn nhân sự chủ chốt của công ty. Tổng giám đốc điều hành còn có nhiệm vụ điều hành toàn bộ mọi hoạt động của công ty, lập kế hoạch sản xuất kinh doanh trình hội đồng quản trị xem xét. Tổng giám đốc điều hành còn đại diện cho công ty trước cơ quan nước ngoài, cơ quan pháp luật của Việt Nam. Thay mặt công ty ký kết các hợp đồng kinh tế, thỏa thuận kinh tế có liên quan đến việc kinh doanh. Tổng giám đốc chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị về việc kinh doanh và hoạt động của đơn vị.

- Giám đốc kinh doanh: Được tổng giám đốc phân công nhiệm vụ để giúp cho tổng giám đốc nhằm quản lý giám sát việc thi hành các kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty đã đề ra. Lập kế hoạch để thực hiện các nhiệm vụ mục tiêu mà tổng giám đốc đã đề ra. Giám đốc kinh doanh chịu trách nhiệm trước tổng giám đốc, trước hội đồng quản trị về việc sản xuất kinh doanh của đơn vị, về phân nhiệm vụ mà ban giám đốc đã phân công cho bộ phận.

- Giám đốc tài chính: Giám đốc tài chính có nhiệm vụ quản lý giám sát và thực hiện các nghiệp vụ tài chính. Tổng giám đốc phải chịu trách nhiệm về phần tài sản nguồn vốn cũng như các vấn đề tài chính của công ty, lập báo cáo quyết toán, báo cáo tài chính trình hội đồng quản trị. Giám đốc tài chính chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị và tổng giám đốc về vấn đề tài chính, các công nợ của công ty. Đây là một bộ phận nhạy cảm và có ảnh hưởng rất to lớn đến tình hình hoạt động của công ty.

- Giám đốc kỹ thuật sản xuất: có chức năng nghiên cứu, ứng dụng khoa học kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất, nghiên cứu thử nghiệm các sản phẩm mới có tính năng mới, không ngừng nâng cao và cải thiện chất lượng sản phẩm thông qua các thành tựu của khoa học kỹ thuật.

- Giám đốc nội chính: có chức năng quản lý giám sát chung mọi hoạt động của doanh nghiệp. Giám đốc nội chính thực hiện công tác quản lý chung, các nghiệp vụ các hoạt động sản xuất kinh doanh như lập dự án đầu tư ... Giám đốc nội chính chịu trách nhiệm trước hội đồng quản trị và tổng giám đốc điều hành về phân công việc của mình

- Phòng kinh doanh xuất nhập khẩu và phòng kế hoạch đầu t- : chịu trách nhiệm tr- ớc giám đốc kinh doanh về việc kinh doanh xuất nhập khẩu và việc cung ứng, mua sắm vật t- cho các bộ phận một cách đầy đủ kịp thời.

- Phòng tài chính kế toán: Là phòng thuộc sự quản lý của giám đốc tài chính. Phòng tài chính kế toán chịu trách nhiệm về việc ghi chép, hạch toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm, quản lý và báo cáo tình hình tài chính của công ty một cách đầy đủ chính xác, kịp thời cho tổng giám đốc và hội đồng quản trị.

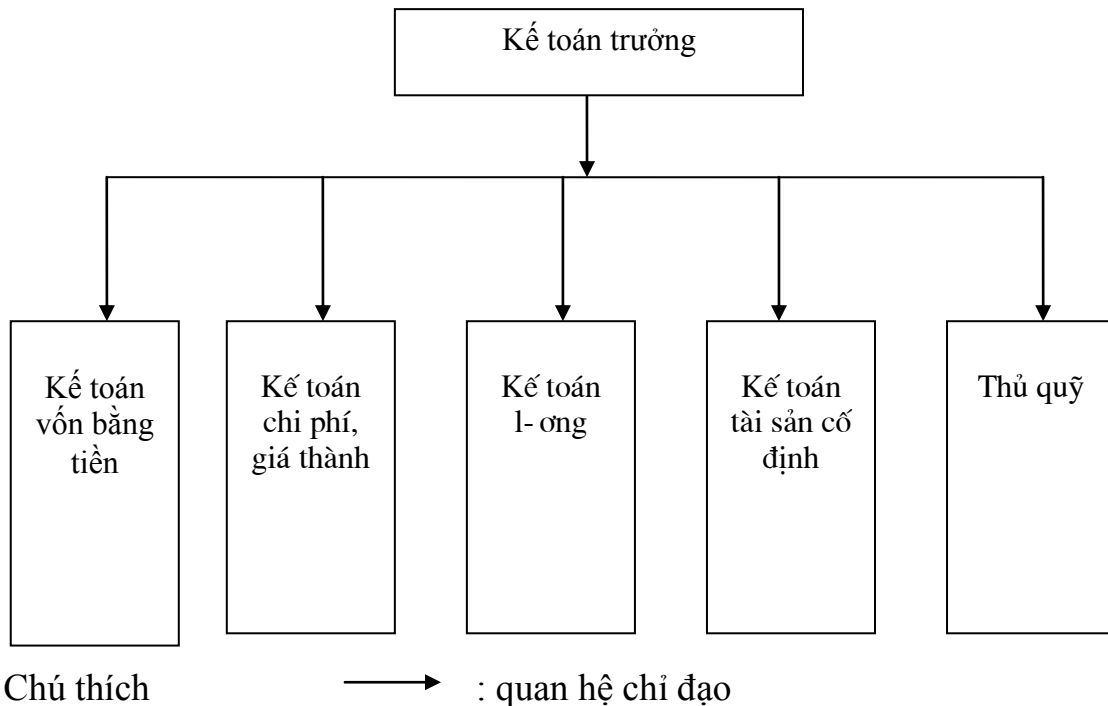
- Phòng đầu t- và phát triển: là một phòng thuộc sự quản lý của Giám đốc kỹ thuật. Nhiệm vụ chính của phòng đầu t- và phát triển là tìm kiếm các cơ hội đầu t- , nghiên cứu thị tr- ờng, nghiên cứu kỹ thuật nhằm phát triển hơn nữa khoa học công nghệ của công ty, nâng cao trình độ khai thác.

- Phòng tổng hợp: là phòng chịu sự giám sát của giám đốc nội chính. Phòng tổng hợp có nhiệm vụ là tổng hợp các báo cáo và làm nhiệm vụ hành chính.

2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.

Tổ chức bộ máy kế toán là công việc tạo mối quan hệ giữa các cán bộ kế toán nhằm đảm bảo thực hiện công tác kế toán với đầy đủ các chức năng thông tin và kiểm tra hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở phương tiện tính toán và thông tin kỹ thuật hiện có. Tổ chức bộ máy lao động bao gồm nhiều công việc khác nhau như lựa chọn phương thức tổ chức bộ máy kế toán xác định các phân hành kế toán... Việc tổ chức bộ máy kế toán phải lấy hiệu quả của công việc làm tiêu chuẩn sao cho thu nhập thông tin vừa chính xác, kịp thời, vừa tiết kiệm được chi phí. Trong bộ máy kế toán, các kế toán viên phải thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ kế toán dưới sự lãnh đạo của kế toán trưởng.

SƠ ĐỒ BỘ MÁY KẾ TOÁN TRONG CÔNG TY



* Nhiệm vụ các nhân viên trong phòng kế toán.

- Kế toán tr-ởng: Kế toán tr-ởng là ng-ời đứng đầu trong phòng kế toán chịu trách nhiệm tr-ớc ban giám đốc về các thông tin tài chính mà phòng tài chính kế toán cung cấp. Đồng thời kế toán tr-ởng cũng là ng-ời chỉ đạo cao nhất trong phòng kế toán, h-ớng dẫn chỉ đạo việc thực hiện ghi chép và hạch toán kế toán của các bộ phận. Mặt khác, kế toán tr-ởng cũng thực hiện phân hành kế toán đó là xác định doanh thu, kết quả sản xuất kinh doanh và lập báo cáo tài chính. Kế toán tr-ởng có nhiệm vụ kiểm tra giám sát chặt chẽ quá trình hoạch toán kế toán và kịp thời sửa chữa các sai phạm trong quá trình thực hiện.

- Kế toán vốn bằng tiền: kế toán vốn bằng tiền tiến hành ghi chép các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến việc thu chi bằng tiền. Phản ánh một cách chính xác, kịp thời tình hình thu chi và hiện có của các khoản vốn bằng tiền. Phải mở sổ theo dõi chi tiết từng loại tiền, ngoại tệ, từng loại vàng bạc đá quý. Theo dõi các khoản thu chi tiền mặt, tiền đang chuyển và tiền gửi ngân hàng một cách chi tiết. Là một căn cứ để lập báo cáo tài chính. Kế toán phụ trách mảng này cần th-ờng xuyên đối chiếu kiểm tra với ngân hàng, thủ quỹ nhằm phát hiện những sai lệch, khác biệt số d- tài khoản.

- Kế toán chi phí giá thành: Công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng là một công ty hoạt động trên nhiều lĩnh vực, nhiều sản phẩm vì vậy kế toán chi phí giá thành phải tập hợp chi phí theo từng khoản mục, từng yếu tố. Tập hợp chi phí và tính giá thành sản phẩm, từng hoạt động nhờ đó có thể tính giá vốn và xác định doanh thu một cách hiệu quả và chính xác.

- Kế toán Tài sản cố định: Kế toán tài sản cố định theo dõi một cách chi tiết cụ thể từng loại tài sản cố định. Kiểm kê một cách thường xuyên để phát hiện những tài sản thiếu, thừa hoặc bị hỏng hóc, không còn sử dụng để tiến hành thanh lý, sửa chữa. Tiến hành phân bổ trích khấu hao một cách chi tiết đối với từng loại tài sản. Kế toán phải mở sổ chi tiết theo dõi từng loại tài sản.

- Kế toán l-ong, các khoản trích theo l-ong và thanh toán nội bộ: Kế toán l-ong thực hiện chức năng theo dõi tính l-ong cho từng cán bộ công nhân viên trong công ty, tiến hành theo dõi, hoạch toán tiền l-ong về BHXH, BHYT, KPCĐ cho từng đối t-ong, cán bộ công nhân viên trong công ty. Tiến hành theo dõi các khoản thanh toán nội bộ, tiền th-ong, tiền phụ cấp cho các đối t-ong.

-Thủ quỹ: Thủ quỹ có nhiệm vụ là giữ tiền mặt, ghi chép, và quản lý việc thu chi tiền mặt. Thủ quỹ phải lập sổ theo dõi chi tiết các khoản thu chi hàng ngày vào cuối mỗi ngày tiến hành lập sổ quỹ tiền mặt.

2.1.5. Hình thức kế toán

2.1.5.1. Hình thức kế toán

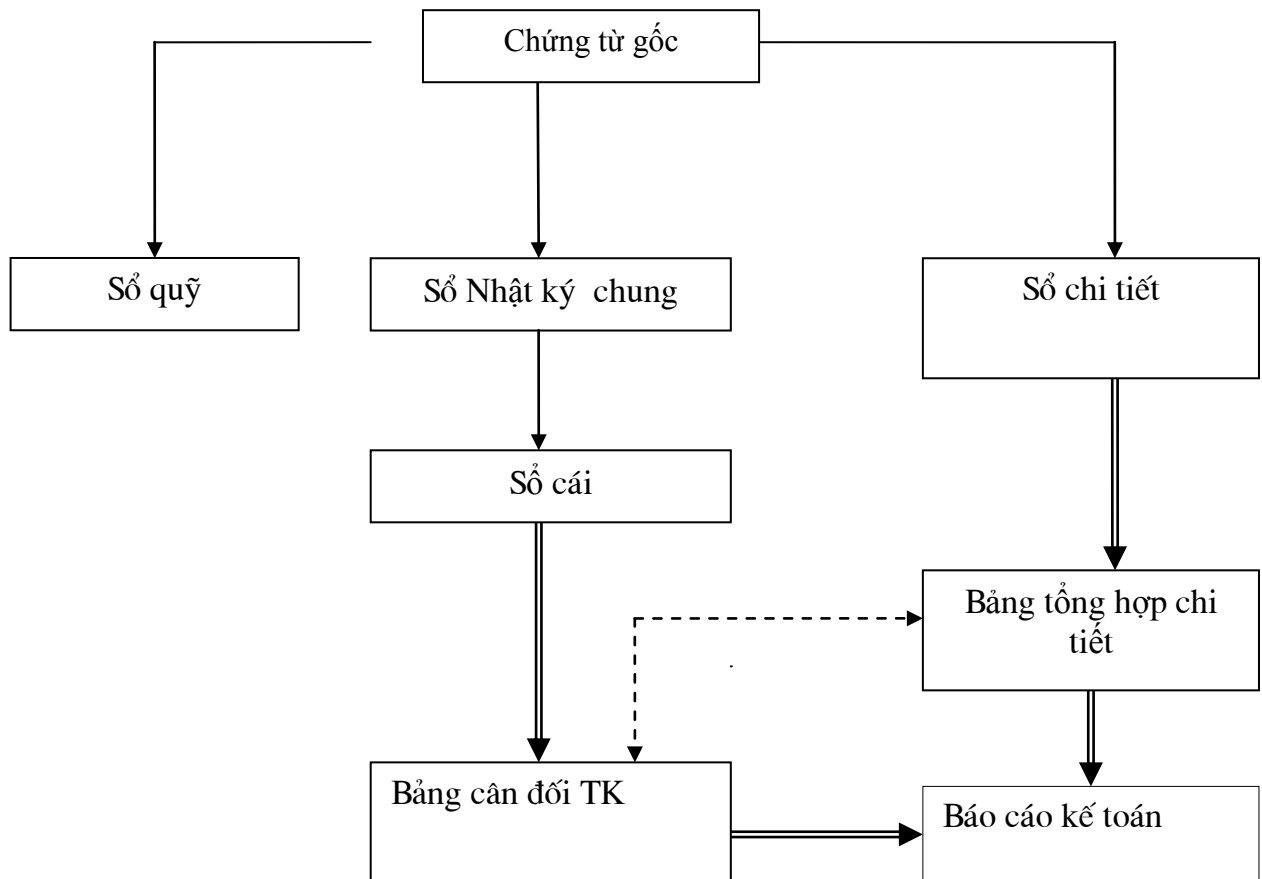
DN áp dụng hình thức kế toán **Nhật ký chung**. Đặc trưng cơ bản của hình thức này là: Tất cả các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh đều phải được ghi vào sổ Nhật ký, mà trọng tâm là sổ Nhật ký chung, theo trình tự thời gian phát sinh và theo nội dung kinh tế (định khoản kế toán) của nghiệp vụ đó.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

Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật ký chung như sau:

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



Chú thích:

- : ghi hàng ngày.
- ==> : ghi cuối tháng.
- .-> : Quan hệ đối chiếu.

2.1.5.2. Chính sách và phương pháp kế toán áp dụng

- Kỳ kế toán: Do công ty có tương đối nhiều nghiệp vụ nên kỳ kế toán của công ty là 1 tháng.
- Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán: Đồng Việt Nam (VND).
- Chế độ kế toán áp dụng: Chế độ kế toán Doanh nghiệp.
- Hình thức ghi sổ kế toán: Nhật ký chung.
- Phương pháp khấu hao TSCĐ: Khấu hao theo phương pháp đường thẳng.
- Phương pháp áp dụng thuế: phương pháp khấu trừ.

2.1.5.3. Tổ chức hệ thống chứng từ tại công ty:

Công ty đã tổ chức, vận dụng hệ thống chứng từ ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ - BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

2.1.5.4. Tổ chức tài khoản tại công ty:

Công ty đã tổ chức, vận dụng hệ thống tài khoản ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ - BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

2.1.5.5. Tổ chức hệ thống sổ tại công ty:

Để phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh thực tế, công ty áp dụng hệ thống kế toán theo hình thức: “Nhật Ký Chung”.

Hình thức sổ nhật ký chung bao gồm các loại sổ chủ yếu sau:

- + Sổ Nhật Ký Chung
- + Sổ cái
- + Các sổ, thẻ kế toán chi tiết

❖ Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán Nhật Ký Chung:

Hàng ngày căn cứ vào các chứng từ kế toán, kế toán tiến hành ghi các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào sổ nhật ký chung, đồng thời kế toán cũng tiến hành ghi vào sổ, thẻ chi tiết các tài khoản liên quan, sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên sổ nhật ký chung kế toán tiến hành ghi vào sổ cái.

Cuối quý căn cứ vào số liệu trên sổ cái kế toán tiến hành lập bảng cân đối số phát sinh. Sau khi kiểm tra đối chiếu khớp đúng số liệu ghi trên sổ cái, bảng tổng hợp chi tiết (đọc lập từ sổ, thẻ kế toán chi tiết) kế toán bắt đầu đi vào lập báo cáo tài chính.

2.1.6. Những thuận lợi, khó khăn và định hướng phát triển trong tương lai của công ty**2.1.6.1. Những thuận lợi của công ty trong những năm tới:**

Năm 2010 công ty đã có những bước phát triển vượt bậc cả trong hoạt động sản xuất kinh doanh và trong các hoạt động đầu tư tài chính. Năm 2010 công ty đã có những tiến bộ vượt bậc là cơ sở cho những bước phát triển vào năm tới.

Trong nền kinh tế thị trường, đặc biệt trong công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước thì ngành sản xuất và kinh doanh mặt hàng điện tử, mặt hàng có

hàm lượng kỹ thuật cao, càng trở lên quan trọng và được Đảng và Nhà Nước quan tâm. Hơn nữa, trong nền kinh tế thị trường, đời sống của người dân không ngừng được cải thiện và nâng cao vì vậy các sản phẩm điện tử, điện lạnh, viễn thông ngày càng trở thành các mặt hàng cần thiết trong đời sống của người dân. Đây là một lợi thế, là một cơ hội để công ty đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Việt Nam là một nước có dân số đông, sức tiêu thụ là rất lớn. Mặc dù là một nước đang phát triển nhưng mức tiêu thụ ngày càng lớn, số lượng người có thu nhập cao ngày càng nhiều. Hải Phòng là một thành phố phát triển một cách mạnh mẽ và cũng là một thành phố lớn sức tiêu thụ là khá ổn định. Trong tương lai công ty không chỉ kinh doanh tại Hải Phòng mà còn mở rộng sang các tỉnh lân cận để mở rộng thị trường tiêu thụ.

Về năng lực kỹ thuật Công ty CP Điện Tử Hải Phòng có đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ sư, kỹ thuật viên, công nhân kỹ thuật lành nghề có kinh nghiệm và uy tín. Hơn thế nữa công ty có dây chuyền chuyên lắp ráp máy thu hình, máy thu thanh và các thiết bị điện tử khác dạng IKD, CKD, SKD dây chuyền khép kín đồng bộ nhập từ nước ngoài. Năng lực lắp ráp thỏa mãn các yêu cầu về số lượng cũng như chất lượng sản phẩm của khách hàng.

Công ty trang bị hệ thống thiết bị chuyên dụng như: Thiết bị trung tâm gồm các loại máy phát chuẩn, tròn, chấu, caro, máy phát quét, máy phát sọc màu hệ PAL, SECAM, NTSC, các oxylo và các hệ thống căn chỉnh dùng hoàn toàn bằng máy cân bằng trắng có phòng tối đảm bảo yêu cầu kỹ thuật cao, hệ thống chạy rà, kiểm tra độ rung, độ bền chắc, nhiệt độ cai, điện áp cao,... Có máy đo kiểm tra độ chạy (dB) và kiểm soát chất lượng của sản phẩm.

2.1.6.2. Khó khăn mà công ty gặp phải trong những năm tới:

Bên cạnh những thuận lợi và ưu điểm công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng cũng gặp phải những khó khăn sau:

Do sức ép của nền kinh tế thị trường, đặc biệt khi Việt Nam gia nhập Thương mại Thế Giới WTO thì các doanh nghiệp Việt Nam phải có các phương hướng và biện pháp đúng đắn để chống lại được những sức ép của nền kinh tế

hội nhập. Có nhiều doanh nghiệp, công ty cùng tham gia vào thị trường sản xuất và kinh doanh các mặt hàng điện tử điện lạnh... Từ năm 2000, nền kinh tế Việt Nam có nhiều biến động các sản phẩm điện tử ngày càng nhiều, mức độ cạnh tranh ngày càng lớn làm cho giá cả nguồn linh phụ kiện, vật liệu nhập vào ngày càng tăng, chi phí tăng hơn những năm trước.

Sản phẩm của công ty mang tính chất hàm lượng kỹ thuật cao trong khi đó khoa học công nghệ ngày càng phát triển có càng nhiều các sản phẩm điện, điện tử, điện lạnh... mới ra đời có mẫu mã, hình dáng, tính năng sử dụng nhiều hơn, đa dạng và phong phú hơn. Điều đó đòi hỏi tập thể cán bộ công nhân viên và ban quản lý công ty phải có những thay đổi cải cách tìm tòi và nghiên cứu để bắt kịp với thời đại để sản phẩm của công ty không trở nên lạc hậu so với đối thủ cạnh tranh, phù hợp với thị hiếu tiêu dùng của người Việt.

2.1.6.3. Định hướng phát triển trong tương lai của công ty:

Toàn thể ban giám đốc cùng ban quản lý công ty tiếp tục đẩy mạnh công tác tổ chức sản xuất kinh doanh trong năm, tới nhằm đạt được mục tiêu đặt ra:

- Tiếp tục sản xuất kinh doanh các mặt hàng của công ty. Thực hiện sản xuất với mục tiêu tiết kiệm chi phí ở mức độ tối đa, tạo điều kiện hạ giá thành sản phẩm.
- Nâng cao tay nghề để nâng cao chất lượng sản phẩm và khối lượng sản phẩm nhằm thu được mức doanh lợi tối đa.
- Kiện toàn bộ máy tổ chức, nâng cao năng lực quản lý.
- Tiếp tục nghiên cứu khoa học tạo ra những sản phẩm mới, những tính năng mới đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng, thỏa mãn hơn nữa nhu cầu sử dụng thiết bị hiện đại công nghệ cao của khách hàng.
- Trong tương lai cố gắng phấn đấu trở thành một công ty điện tử lớn nhất Việt Nam cung cấp những sản phẩm điện tử, điện lạnh, điện, viễn thông, ... có chất lượng cao, nhiều tính năng đa dạng về chủng loại, phong phú về các loại sản phẩm.
- Tiếp tục đầu tư vào các lĩnh vực hoạt động khác, đẩy mạnh việc tham gia thực hiện các dự án đầu tư.

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 điện tử Hải Phòng

2.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán và doanh thu bán hàng.

2.2.1.1. Đặc điểm hàng hóa tại công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng

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 của 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 trung tâm thương mại Hồ Sen và cửa hàng Hòa Bình

❖ Chứng từ sử dụng:

- Hoá đơn GTGT
- Phiếu thu, phiếu chi.
- Giấy báo Có
- Các chứng từ khác có liên quan.

❖ Tài khoản sử dụng:

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

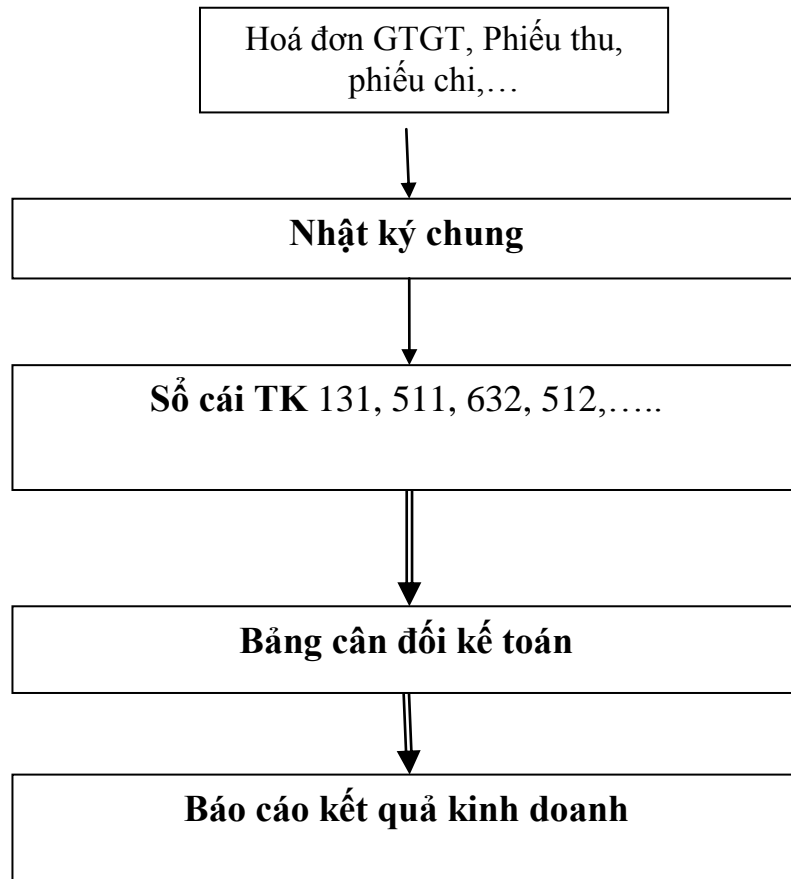
❖ Phương thức bán hàng của Công ty là:

- Phương thức bán hàng trực tiếp.
- Phương thức bán hàng thông qua đại lý.

❖ Hình thức thanh toán:

- Tiền mặt
- Chuyển khoản
- Chưa thanh toán

❖ Quy trình hạch toán:



Ghi chú: Ghi hàng ngày: —————→
 Ghi cuối tháng: =====>

2.2.1.2. 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.

2.2.1.3. Phương pháp tính giá xuất kho tại công ty

Công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng 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.

Theo phương pháp thực tế đích danh (còn gọi phương pháp tính giá trực tiếp), giá trị của hàng hóa được xác định theo đơn chiếc hay từng lô hàng và giữ nguyên từ lúc nhập vào cho đến lúc xuất dùng (trừ trường hợp có điều chỉnh).

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 12/2010 như sau:

Ngày	Tình hình nhập – xuất – tồn	Số lượng (cái)	Đơn giá	Thành tiền (VND)
01/12/2010	Tồn	50	2.000.000	100.000.000
04/12/2010	Xuất	35		
08/12/2010	Nhập	45	2.300.000	103.500.000
10/12/2010	Xuất	40		
12/12/2010	Nhập	25	2.500.000	62.500.000
15/12/2010	Xuất	25		

*** Tính giá vốn thực tế mặt hàng Tivi xuất kho tháng 12/2010:**

- Ngày 04/12: $35 * 2.000.000 = 70.000.000$ (đ).
- Ngày 10/12: $40 * 2.300.000 = 92.000.000$ (đ).
- Ngày 15/12: $25 * 2.500.000 = 62.500.000$ (đ).
- Tổng trị giá vốn thực tế xuất kho tháng 12/2010: 224.500.000 (đ).
- Tổng trị giá vốn thực tế của Tivi tồn cuối tháng 12/2010: 41.500.000(đ).

2.2.2 Hạch toán bán hàng tại công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng**2.2.2.1. Tiêu thụ hàng hóa theo phương thức bán hàng giao thẳng (không qua kho):**

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 4/12/2010 và đơn đặt hàng ngày 12/12/2010. Ngày 17/12/2010, công ty xuất bán cho công ty CPTM An Huyền 70 máy vi tính. Trị giá vốn lô hàng là 280.000.000đ, giá bán 420.000.000đ (chưa bao gồm VAT 10%). Khách hàng thanh toán bằng chuyển khoản.

*** Chứng từ sử dụng**

Công ty Cổ phần thương mại An Huyền là khách hàng thường xuyên lấy mặt hàng máy vi tính của công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng. Hàng năm, hai bên thường cùng nhau ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa

UBND THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG
Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA 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 12 năm 2010. Đại diện 2 bên gồm:

ĐẠI DIỆN BÊN A: công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Địa chỉ : Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

-Điện thoại: (84-31) 3745383.

- Fax: (84-31) 3745003.

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, 2 bên đã bàn bạc thống nhất ký hợp đồng theo các điều khoản sau đây:

Điều 1: Bên A bán sản phẩm máy vi tính cho bên B

- Số lượng: tùy vào đơn đặt hàng cụ thể của bên B.
- Giá bán: 6.000.000 đ/chiếc

(Giá bán trên chưa bao gồm thuế VAT 10% 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, 2 bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu gặp khó khăn, 2 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 2 bên.

Hợp đồng làm thành 2 bản, bên A giữ 1 bản, bên B giữ 1 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A**ĐẠI DIỆN BÊN B**

Ngày 17/12/2010, sau khi đã giao hàng đầy đủ cho Công ty CPTM An Huyền, công ty cổ phần điện tử Hải Phòng sẽ xuất hóa đơn GTGT

**HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG***Liên 1: Lưu*

Ngày 17 tháng 12 năm 2010

BM/2009B

Số: 0065022

Đơn vị bán hàng: công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Địa chỉ: Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

Số tài khoản:

Mã số thuế: 0200570983

Họ và tên mua hàng:

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: Chuyển khoản

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Máy vi tính	Chiếc	70	6.000.000	420.000.000
Cộng tiền hàng					420.000.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					42.000.000
Tổng cộng tiền thanh toán					462.000.000

Số tiền viết bằng chữ: *Bốn trăm sáu mươi hai triệu đồng chẵn ./.***Người mua hàng***(Ký, họ tên)***Người bán hàng***(Ký, họ tên)***Giám đốc***(Ký, đóng dấu, họ tên)***NGÂN HÀNG ACB****CHI NHÁNH HẢI PHÒNG**

Mã GDV: BATCH

Mã KH: 10366

GIẤY BÁO CÓ

Số GD: 0

Ngày 17/12/2010

**Kính gửi: CTY CỔ PHẦN ĐIỆN TỬ HẢI
PHÒNG**

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

Số tài khoản ghi Nợ : 0200570983

Số tiền bằng số : 462.000.000

Số tiền bằng chữ : [+] Bốn trăm sáu mươi hai triệu đồng chẵn.

Nội dung : Công ty An Huyền thanh toán tiền hàng

GIAO DỊCH VIÊN

KIỂM SOÁT

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Trích tháng 12 năm 2010

Ngày chứng từ	Số hiệu chứng từ	Nội dung chứng từ	TK đối ứng		Đã ghi sổ cái	Số tiền nợ	số tiền có
			Nợ	Có			
		Số trang tr-ớc chuyển sang				<u>52.132.475.293</u>	<u>52.132.475.293</u>
8/12/2010	PX150	Giá vốn hàng bán buôn vận chuyển thẳng	632	156	x	15.000.000	15.000.000
8/12/2010	HĐ0065020	Khách hàng thanh toán bằng tiền mặt	1111	5111	x	17.500.000	17.500.000
8/12/2010	HĐ0065020	Thuế GTGT 10%	1111	3331	x	1.750.000	1.750.000
17/12/2010	HĐ573	Xuất hàng hóa bán buôn vận chuyển thẳng	632	331	x	280.000.000	280.000.000
17/12/2010	HĐ573	Vat đầu vào	1331	331	x	28.000.000	28.000.000
17/12/2010	HĐ0065022	Khách hàng thanh toán bằng TGNH	112	5111	x	420.000.000	420.000.000
17/12/2010	HĐ0065022	Thuế GTGT 10%	112	3311	x	42.000.000	42.000.000
23/12/2010	PX190	Xuất kho bán hàng đại lý	157	156	x	115.000.000	115.000.000
.....
31/12/2010		K/C	911	632		2.727.991.727	2.727.991.727
31/12/2010		K/C	5111	911		3.534.467.320	3.534.467.320
		Cộng lũy kế				<u>61.484.742.275</u>	<u>61.484.742.275</u>

Biểu 2.5.4. Trích nhật ký chung

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

Sổ cái
Năm 2010
TK632- Giá vốn hàng bán
(Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ		-	-
		Số phát sinh			
.....
8/12/2010	PX150	Xuất bán hàng hóa	1561	15.000.000	
17/12/2010	HD573	Xuất hàng hóa bán trực tiếp	331	280.000.000	
19/12/2010	PX134	Bán máy cắt cỏ	1561	78,000,000	
21/12/2010	PX139	Xuất bán tivi TCL	1561	35,000,000	
23/12/2010	PX140	Xuất bán máy vi tính	1561	48,000,000	
.....
31/12/2010	PKT18	Kết chuyển giá vốn	911		2.727.991.727
		Số phát sinh		2.727.991.727	2.727.991.727
		Lũy kế SPS		4.675.789.321	4.675.789.321
		D- cuối kỳ		-	-

Biểu 2.5.5: Trích sổ cái TK 632

Sổ cái
 Năm 2010
 TK511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
 (Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ		-	-
		Số phát sinh			
.....
8/12/2010	PT245	Khách hàng thanh toán bằng tiền mặt	1111		17.500.000
17/12/2010	GBC0053	Khách hàng thanh toán bằng TGNH	112		420.000.000
31/12/2010	HĐ0065023	Khách hàng ch- a thanh toán tiền hàng	131		125.000.000
	
31/12/2010	PKT19	Kết chuyển doanh thu	911	3.534.467.320	
		Số phát sinh		3.534.467.320	3.534.467.320
		D- cuối kỳ		-	-

Biểu 2.5.6: Trích sổ cái TK 511

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

3.1.1. Hạch toán tiêu thụ theo phương thức bán buôn trực tiếp qua kho

- Theo phương thức này thì hàng hóa được xuất bán trực tiếp qua kho

VD: Ngày 08/12/2010, xuất kho bán cho cửa hàng Hòa Dung số 10 thị trấn Núi Đèo – Thủy Nguyên 5 chiếc Tivi JVC, 3 Tivi Samsung. Với trị giá vốn lô hàng là 15.000.000 và tổng giá thanh toán là 19.250.000đ. Khách hàng thanh toán ngay bằng tiền mặt.

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 thì thủ kho và kế toán phải tiến hành lập phiếu xuất kho. Phiếu xuất kho lập thành 3 liên:

**HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 1: Lưu

Ngày 08 tháng 12 năm 2010

BM/2009B

Số: 0065020

Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Địa chỉ: Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP.

Số tài khoản:

Mã số thuế: 0200570983

Họ và tên người mua hàng: chị Hương

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

Hình thức thanh toán: Tiền mặt

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Tivi JVC	Chiếc	5	2.000.000	10.000.000
2	Tivi Samsung	Chiếc	3	2.500.000	7.500.000
Cộng tiền hàng					17.500.000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT					1.750.000
Tổng cộng tiền thanh toán					19.250.000

Số tiền viết bằng chữ: M- ời chín triệu hai trăm năm mươi nghìn đồng chẵn ./.

Người mua hàng

(Ký, họ tên)

Người bán hàng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(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 2 liên: 1 liên giao cho khách hàng, 1 liên để kế toán lưu hành nội bộ.

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

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

Quyển số: 13
Số: T170
Nợ: 111
Có: 511,3331

PHIẾU THU
Ngày 08 tháng 12 năm 2010

Họ và tên người nộp: Bà Đào Thị Dung
Địa chỉ: Cửa hàng Hòa Dung.
Lý do nộp: Thu tiền bán hàng bằng tiền mặt.
Số tiền: 19.250.000
Viết bằng chữ: M- ời chín triệu hai trăm năm m- ời nghìn đồng chẵn.
Kèm theo: 01 chứng từ gốc: PT425

Ngày 08 tháng 12 năm 2010

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

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Trích tháng 12 năm 2010

Ngày chứng từ	Số hiệu chứng từ	Nội dung chứng từ	TK đối ứng		Đã ghi sổ cái	Số tiền nợ	số tiền có
			Nợ	Có			
		Số trang tr-ớc chuyển sang				52.132.475.293	52.132.475.293
8/12/2010	PX150	Giá vốn hàng bán buôn vận chuyển thẳng	632	156	x	15.000.000	15.000.000
8/12/2010	HD0065020	Khách hàng thanh toán bằng tiền mặt	1111	5111	x	17.500.000	17.500.000
8/12/2010	HD0065020	Thuế GTGT 10%	1111	3331	x	1.750.000	1.750.000
17/12/2010	HD573	Xuất hàng hóa bán buôn vận chuyển thẳng	632	331	x	280.000.000	280.000.000
17/12/2010	HD573	Vat đầu vào	1331	331	x	28.000.000	28.000.000
17/12/2010	HD0065022	Khách hàng thanh toán bằng TGNH	112	5111	x	420.000.000	420.000.000
17/12/2010	HD0065022	Thuế GTGT 10%	112	3311	x	42.000.000	42.000.000
23/12/2010	PX190	Xuất kho bán hàng đại lý	157	156	x	115.000.000	115.000.000
.....
31/12/2010		K/C	911	632		2.727.991.727	2.727.991.727

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

Sổ cái
Năm 2010
TK632- Giá vốn hàng bán
(Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ		-	-
		Số phát sinh			
.....
08/12/2010	PX150	Xuất bán hàng hóa	1561	15.000.000	
17/12/2010	PX40	Xuất bán hàng hóa	1561	280.000.000	
19/12/2010	PX134	Bán máy cắt cỏ	1561	78,000,000	
21/12/2010	PX139	Xuất bán tivi TCL	1561	35,000,000	
23/12/2010	PX140	Xuất bán máy vi tính	1561	48,000,000	
.....
31/12/2010	PKT18	Kết chuyển giá vốn	911		2.727.991.727
		Số phát sinh		2.727.991.727	2.727.991.727
		Lũy kế SPS		4.675.789.321	4.675.789.321
		D- cuối kỳ		-	-

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

Sổ cái
Năm 2010
TK511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
(Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ		-	-
		Số phát sinh			
.....
8/12/2010	PT245	Khách hàng thanh toán bằng tiền mặt	111		17.500.000
17/12/2010	GBC0053	Khách hàng thanh toán bằng TGNH	112		420.000.000
31/12/2010	HĐ0065023	Khách hàng ch- a thanh toán tiền hàng	131		125.000.000
	
31/12/2010	PKT19	Kết chuyển doanh thu	911	3.534.467.320	
		Số phát sinh		3.534.467.320	3.534.467.320
		D- cuối kỳ		-	-

Biểu 2.5.6: Trích sổ cái TK 511

2.2.2.3. Hạch toán doanh thu bán hàng theo phương thức bán hàng thông 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). 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 đơn GTGT và hạch toán hàng hóa đã được tiêu thụ.

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

$$\text{Hoa hồng đại lý được hưởng} = \text{Doanh thu hàng bán} * \text{Tỷ lệ hoa hồng được hưởng}$$

Tháng 10/2010, trung tâm Điện tử H ò Sen nhận bán đại lý mặt hàng Tivi cho công ty cổ phần điện tử Hải Phòng. Hai bên thống nhất ký kết hợp đồng giao nhận đại lý.

UBND THÀNH PHỐ HẢI PHÒNG CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng **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 10 năm 2008. Đại diện 2 bên gồm:

ĐẠI DIỆN BÊN A: Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Địa chỉ : Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

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 HỒ SEN

Địa chỉ : Số 4 Hồ Sen- Trại cau- Lê Chân-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, 2 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.
- Bóc 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, 2 bên cam kết thực hiện đầy đủ các điều khoản trong hợp đồng. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, nếu gặp khó khăn, 2 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 85ang buộc cả 2 bên.

Hợp đồng làm thành 2 bản, bên A giữ 1 bản, bên B giữ 1 bản có giá trị pháp lý như nhau.

ĐẠI DIỆN BÊN A**ĐẠI DIỆN BÊN B**

Ngày 02 tháng 12 năm 2010, theo đơn đặt hàng số 20, công ty xuất tại kho 50 Tivi Sony cho Trung tâm Điện tử Hồ Sen theo giá vốn 115.000.000đ, tổng giá thanh toán 137.500.000đ. Đến hết tháng đại lý thông báo ch- a bán đ- ợc hàng.

***Chứng từ sử dụng**

Công ty lập phiếu xuất kho hàng gửi đại lý cho Trung tâm Điện tử Hồ Sen

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 02 tháng 12 năm 2010
Số: PX190

NỢ: 157
CÓ: 156

Họ và tên người nhận hàng: *Trung tâm Điện tử Hồ Sen*

Lý do xuất kho: *xuất bán đại lý*

Xuất kho tại: *Kho 2 – công ty cổ phần điện tử Hải Phòng*

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 02 tháng 12 năm 2010

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)

Đến cuối tháng đại lý thông báo vẫn chưa bán được số hàng gửi bán trên. Khi trung tâm Điện tử Hồ Sen 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.

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

Sổ cái
Năm 2010
TK- 157- Hàng gửi đi bán
(Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		<u>D đầu kỳ</u>		<u>12.032.142</u>	
02/12/2010	PX190	Xuất hàng gửi đại lý	156	115.000.000	
8/12/2010	PX195	Xuất tivi, bóng đèn điện gửi đại lý Thiên Lam	156	17.320.000	
.....
		Số phát sinh		125.250.000	
		Lũy kế số phát sinh		4.620.000.000	4.620.000.000
		<u>D cuối kỳ</u>		<u>137.282142</u>	

2.2.2.4. 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).

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.

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

- 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 12 năm 2010

Người nộp thuế: Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Địa chỉ: Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

Mã số thuế: 0200570983

(Đơn vị tính: VND)

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/10B	65018	01/12/2010	Cty TNHH TMVT Kiều Trinh	200579659	hàng hóa	56,100,000	5%	2,805,000	
2	BM/10B	65019	02/10/2010	Cty CP Ngôi sao á Châu	101886828	hàng hóa	57,143,000	5%	2,857,150	
3	BM/10B	65020	04/10/2010	Cty CPTM An Huyền	200724714	hàng hóa	400,000,000	5%	20,000,000	
4	BM/10B	65021	05/10/2010	Cty CP Đồng Tháp	100100223	hàng hóa	150,000,000	5%	7,500,000	
5	BM/10B	65024	16/10/2010	Cty TNHH Tân Hưng	200392121	hàng hóa	95,786,686	5%	4,789,334	

6	BM/10B	65025	18/10/2010	Cty TNHH Thành Đạt	200683184	hàng hóa	10,000,000	5%	500,000	
7	BM/10B	65027	23/10/2010	Cty CP Tuế Quang	200589801	hàng hóa	256,810,000	5%	12,840,500	
8	BM/10B	65028	24/10/2010	CN Cty TNHH TMVT Vĩnh Hưng	200659047	hàng hóa	24,543,700	5%	1,227,185	
9	BM/10B	65030	24/10/2010	Cty TNHH Nam Hoa	200145757	hàng hóa	90,000,000	5%	4,500,000	
10	BM/10B	65031	29/10/2010	CN Cty TNHH TMVT Vĩnh Hưng	200659047	hàng hóa	138,000,000	5%	6,900,000	
11	BM/10B	65032	29/10/2010	Cty TNHH TM & VT Minh Phương	200413759	hàng hóa	91,800,000	5%	4,590,000	
12	BM/10B	65033	30/10/2010	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/10B	65022	08/10/2010	Cửa hàng Hòa Dung	200668868	Tivi	77,500,000	10%	7,750,000	
2	BM/10B	65023	10/10/2010	Cty TNHH Tuấn Cường	200511756	hàng hóa	64,000,000	10%	6,400,000	
3	BM/10B	65026	22/10/2010	Cty CP An Vinh	101422128	hàng hóa	142,716,000	10%	14,271,600	
4	BM/10B	65029	26/10/2010	Cty TNHH TMDV Lữ Gia	302423354	hàng hóa	11,520,000	10%	1,152,000	
5	BM/10B	65034	31/10/2010	Nguyễn Thị Như Quỳnh		hàng hóa	9,000,000	10%	900,000	
6	BM/10B	65035	31/10/2010	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 12 năm 2010

NGƯỜI NỘP THUẾ hoặc

ĐẠI DIỆN HỢP PHÁP CỦA NGƯỜI NỘP THUẾ

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

Sinh viên: **Đông Phương Thảo**

Lớp : **QTL302K**

2.2.3. Thực trạng tổ chức kế toán doanh thu hoạt động tài chính:

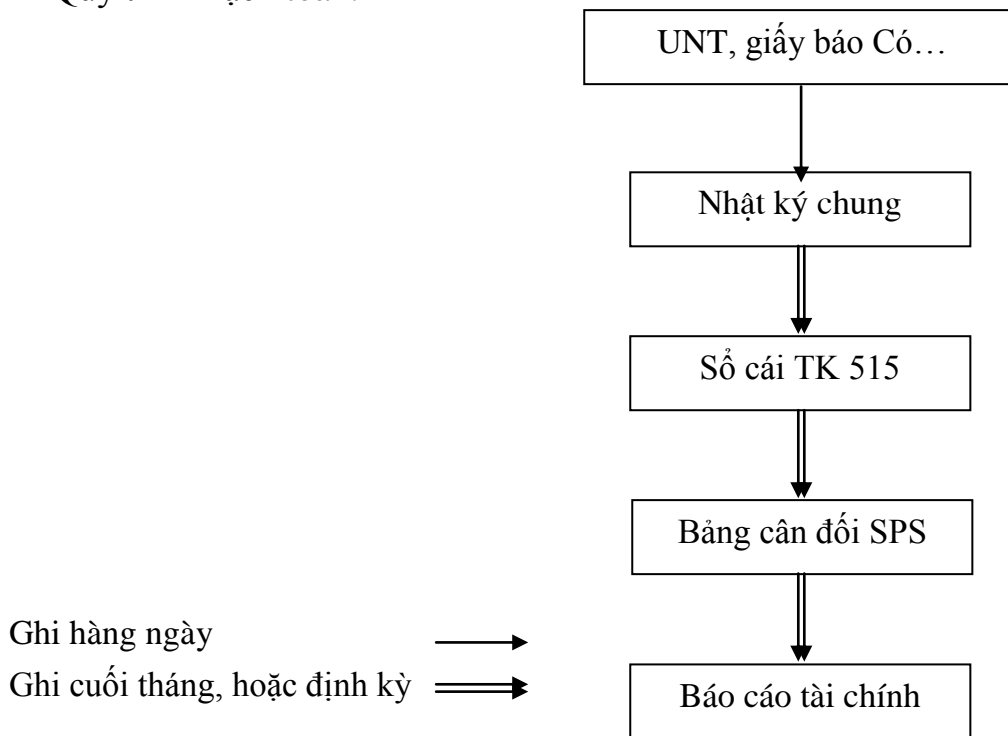
❖ Chứng từ sử dụng:

- UNT.
- Giấy báo Có.
- Các chứng từ khác có liên quan.

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

Doanh thu hoạt động tài chính của Công ty năm 2010 là khoản lãi tiền gửi ngân hàng.

❖ Quy trình hạch toán:



NGÂN HÀNG ACB
CHI NHÁNH HẢI PHÒNG

Mã GDV: BATCH

Mã KH: 10366

GIẤY BÁO CÓ

Số GD: 0

Ngày 31/12/2010

**Kính gửi: CTY CỔ PHẦN ĐIỆN TỬ HẢI
PHÒNG**

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

Số tài khoản ghi Nợ : 0200570983

Số tiền bằng số : **1,023,700 VNĐ**

Số tiền bằng chữ : [+] Một triệu không trăm hai mươi ba nghìn bảy trăm
đồng

Nội dung : *Thu lãi tiền gửi ngân hàng NN & PT nông thôn An
Dương*

GIAO DỊCH VIÊN

KIỂM SOÁT

NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM

Chi nhánh An Dương-TP Hải Phòng

Mã số thuế của CN: 0200116474-0081

CHỨNG TỪ GIAO DỊCH

Liên 2: Trả khách hàng

Số

Seri:2103101000000011

Tên khách hàng (Customer Name) Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng Địa chỉ: Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP Mã số thuế của KH 0200432014	Ngày giao dịch (Date) 31/12/2011
---	--

Thông báo với quý khách (This is to certify that)

Chúng tôi đã ghi nợ vào TK của quý khách hoặc nhận bằng tiền mặt số tiền sau.

(We have debited the following amount from your account/ or received by cash)

Chúng tôi đã ghi có vào TK của quý khách hoặc đã trả bằng tiền mặt số tiền sau.

(We have credited the following amount to your account/ or paid by cash)

Diễn giải (Description)	Biên lai lãi tiền gửi		
Số TK (A/C No)	2103211000002	Số GD (Ref)	
Chi tiết (Item)	Số tiền (Amount)		Diễn giải (Remark)
Lãi nhập gốc	C	VND	1,023,700
		VND	1,023,700
: 1,023,700			
: 01/12/2010-31/12/2010			
:2.4 + : 0 = 2.4%			

Người in: Lê Mạnh Hoài

D: Nợ, C: Có

Trang 1/1

Ngày in: 31/12/2011

Giờ in: 14:25:12

Khách hàng	Giao dịch viên	Kiểm soát	Giám đốc
------------	----------------	-----------	----------

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

Năm 2010

sổ cái

TK515- Doanh thu tài chính

(Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ		-	-
		Số phát sinh			
.....
31/12/2010	GBC23	Thu tiền lãi gửi ngân hàng An Dương HP	1122		1,023,700
31/12/2010	GBC24	Thu tiền lãi gửi ngân hàng Ngoại thương HP	1122		2.648.949
	
30/12/2010	PKT18	Kết chuyển doanh thu tài chính	911	603.149.644	
		Số phát sinh		603.149.644	603.149.644
		D- cuối kỳ		-	-

2.2.4 Thực trạng tổ chức kế toán thu nhập khác và chi phí khác.

❖ Chứng từ sử dụng:

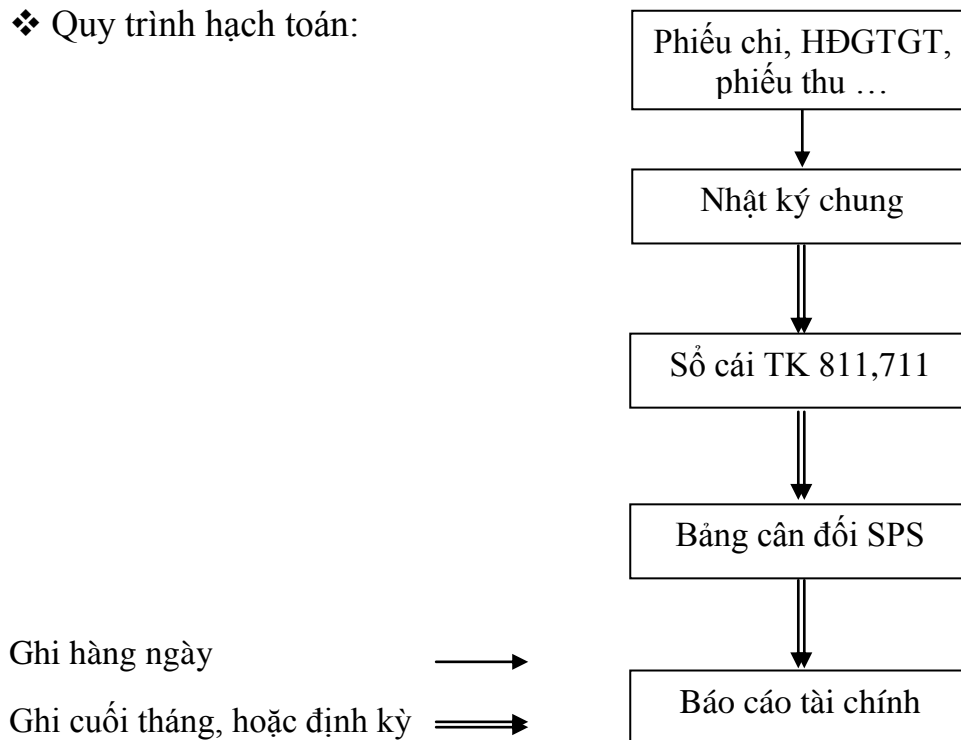
- Phiếu chi, phiếu chi, hóa đơn GTGT....
- Các chứng từ khác có liên quan.

❖ Tài khoản sử dụng: TK 711”” Thu nhập khác”
TK811”Chi phí khác”

Thu nhập khác còn gọi là thu nhập đặc biệt, là những khoản thu mà DN không dự tính trước được hoặc có dự tính nhưng ít có khả năng thực hiện được hoặc những khoản thu nhập mang tính chất không thường xuyên

Chi phí khác của công ty là khoản chi xử phạt hành chính về vi phạm nhãn hiệu hàng hoá, vi phạm hành chính về nộp chậm tờ khai thuế, thanh lý, nhượng bán tài sản cố định,...

❖ Quy trình hạch toán:



Ví dụ: Ngày 25/12/2010 công ty cổ phần điện tử Hải Phòng tiến hành thanh lý máy photocopy có nguyên giá là 14.000.000đ đã trích khấu hao đ- ợc 5năm, giá trị còn lại của TSCĐ trên là 4.000.000đ. Các chi phí liên quan đến thanh lý nh- lập hội đồng, bán hàng là 150.000đ. Doanh nghiệp đã bán đ- ợc TSCĐ trên với giá là 1.350.000đ và đã thu đ- ợc bằng tiền mặt. Căn cứ vào biên bản thanh lý TSCĐ Kế toán lập hoá đơn GTGT số 0097332.

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

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

BIÊN BẢN THANH LÝ TSCĐ

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Số:

Nợ:

Có:

Căn cứ biên bản ngày 25 tháng 12 năm 2010 của hội đồng các thành viên Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng.. về việc thanh lý tài sản cố định.

I. Ban thanh lý TSCĐ gồm:

Ông: Dương Việt Cường..... Chức vụ: Giám đốc.....

Bà: Hoàng Thị Nga Chức vụ: Kế toán trưởng.....

Ông: Hà Văn Càn Chức vụ: Trưởng phòng hành chính

II. Tiến hành thanh lý TSCĐ:

- Tên: ...Máy photocopy
- Nước sản xuất: ...Trung Quốc....
- Năm sản xuất:2006.....
- Năm đưa vào sử dụng :2006
- Nguyên giá TSCĐ14.000.000.....
- Giá trị hao mòn đã trích đến thời điểm thanh lý ...10.000.000....
- Giá trị còn lại của TSCĐ ...4.000.000.....

III Kết luận của ban thanh lý TSCĐ:

Đồng ý cho thanh lý TSCĐ trên do không đáp ứng được nhu cầu công việc .

Ngày .25. tháng 12 năm 2010....

Trưởng ban thanh lý

(ký, họ tên)

IV. Kết quả thanh lý TSCĐ:

- Chi phí thanh lý TSCĐ :150.000VNĐ.....

(viết bằng chữ):Một trăm năm mươi nghìn đồng chẵn.....

- Giá trị thu hồi: 1.350.000VNĐ

.(viết bằng chữ):Một triệu ba trăm năm mươi nghìn đồng chẵn/.....

- Đã ghi giảm số TSCĐ ngày 25 tháng 12 năm 2010.

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Kế toán trưởng

(ký, họ tên)

Giám đốc

(ký, họ tên, đóng dấu)

**HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG**

Liên 1: Lưu

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

BM/2009B

Số: 0097332

Đơn vị bán hàng: Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Địa chỉ: Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP.

Số tài khoản:

Mã số thuế: 0200570983

Họ và tên người mua hàng: Anh Bùi Hoàng Khánh

Tên đơn vị mua: Doanh nghiệp tái chế Đức D- ơng

Địa chỉ: Quán Trữ - Kiến An – Hải Phòng

Số tài khoản:

Mã số thuế: 0200669524

Hình thức thanh toán: Tiền mặt

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Máy photocopy	Chiếc	1	1.350.000	1.350.000
Cộng tiền hàng					1.350.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT			135.000
Tổng cộng tiền thanh toán					1.485.000

Số tiền viết bằng chữ: Một triệu bốn trăm tám mươi lăm nghìn đồng chẵn ./.

Người mua hàng

(Ký, họ tên)

Người bán hàng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

Quyển số: 13
Số: T170
NỢ: 111
CÓ: 711,3331

PHIẾU THU

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Họ và tên người nộp: Anh Bùi Hoàng Khánh

Địa chỉ: Doanh nghiệp tái chế Đức D- ong.

Lý do nộp: *Thu tiền bán hàng bằng tiền mặt.*

Số tiền: *1.485.000*

Viết bằng chữ: *Một triệu bốn trăm tám mươi lăm nghìn đồng chẵn ./.*

Kèm theo: *01 chứng từ gốc: PT448*

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Giám đốc	Kế toán trưởng	Người lập phiếu	Người nộp	Thủ quỹ
<i>(Ký, họ tên, đóng dấu)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>	<i>(Ký, họ tên)</i>

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Trích tháng 12 năm 2010

Ngày chứng từ	Số hiệu chứng từ	Nội dung chứng từ	TK đối ứng		Đã ghi sổ cái	Số tiền nợ	Số tiền có
			Nợ	Có			
		Số trang tr-ớc chuyển sang				<u>52.132.475.293</u>	<u>52.132.475.293</u>
25/12/2010	BB15	Thanh lý TSCĐ do không còn sử dụng đ-ợc	811	211	x	4.000.000	4.000.000
25/12/2010	BB15	Thanh lý TSCĐ do không còn sử dụng đ-ợc	214	211	x	10.000.000	10.000.000
25/12/2010	BB15	Chi phí liên quan đến thanh lý	811	111	x	150.000	150.000
25/12/2010	PT448	Thu nhập từ thanh lý TSCĐ thu đ-ợc bằng tiền mặt	111	711	x	1.350.000	1.350.000
25/12/2010	PT448	VAT 10%	111	3331	x	135.000	135.000
....
31/12/2010		K/C	711	911		78,409,091	78,409,091
31/12/2010		K/C	911	811		76,280,740	76,280,740
		Cộng lũy kế				<u>61.484.742.275</u>	<u>61.484.742.275</u>

Biểu 2.5.4. Trích nhật ký chung

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

SỔ CÁI TÀI KHOẢN
711 – Thu nhập khác
Năm 2010

(Đơn vị tính: VND)

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		<u>SDDK</u>			
				
PT346	22/12	Thu nhượng bán TSCĐ	112		58,409,091
PT448	25/12	Thu thanh lý TSCĐ	111		1.350.000
.....
KC	31/12	Kết chuyển thu nhập khác	911	78,409,091	
		Cộng phát sinh		78,409,091	78,409,091
		<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 711 năm 2010)

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - 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 2010

(Đơn vị tính: VND)

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		<u>SĐĐK</u>			
				
BB012	22/12	Giá trị còn lại của thiết bị nhượng bán	211	46,280,740	
BB15	25/12	Giá trị còn lại của thiết bị thanh lý	211	4.000.000	
BB15	25/12	Chi phí liên quan đến thanh lý TSCĐ	111	150.000	
....
KC	31/12	Kết chuyển chi phí khác	911		76,280,740
		Cộng phát sinh		76,280,740	76,280,740
		<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người lập
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 811 năm 2010)

2.2.5. Thực trạng tổ chức kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

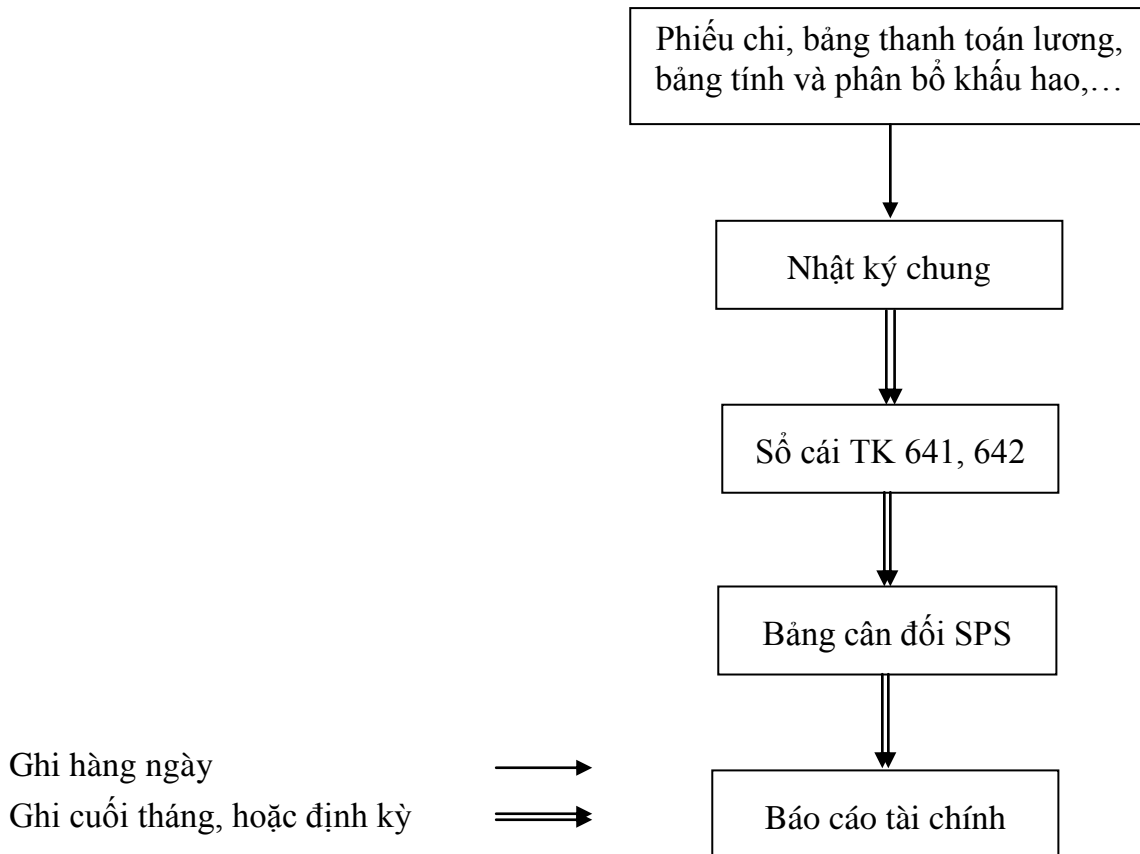
❖ Chứng từ sử dụng:

- Phiếu chi, giấy báo Nợ.
- Bảng thanh toán lương, bảng tính và phân bổ khấu hao.
- Các chứng từ khác có liên quan.

❖ Tài khoản sử dụng:

- TK 641: Chi phí bán hàng
- TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

❖ Quy trình hạch toán:



-Chi phí bán hàng của công ty cổ phần điện tử Hải Phòng bao gồm các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hóa và quản lý doanh nghiệp nh- các chi phí nhân viên, l-ong, BHXH, chi phí vận chuyển, bốc dỡ, l-u kho, điện n-ớc, điện thoại và các chi phí bằng tiền khác....

Ví dụ: 25/12/2010, Công ty Điện tử Hải Phòng chi tiếp khách ở Bộ phận bán hàng 11.000.000 đồng, nhận hóa đơn GTGT số 000067 ngày 25/12/2010 đã trả bằng tiền mặt cho toàn bộ số tiền nêu trên bao gồm thuế GTGT.

HOÁ ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Liên 2: Giao cho khách hàng
Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Mẫu số: 01GTKT-
3LL

TN/2010B

000067

Đơn vị bán hàng: **Nhà hàng Hữu Hạnh**

Địa chỉ: Quán Toan - Hồng Bàng – Hải Phòng

Số tài khoản: 06.11001515054

Điện thoại: 031.3835395/04.37733419

MST: **0101423611**

Họ tên người mua hàng:

Tên đơn vị: **Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng**

Địa chỉ: Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

Số tài khoản:

Hình thức thanh toán:

MST: **0200432014**

ST T	Tên hàng hoá, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1x2
1	Thực phẩm, đồ uống	Bàn	5	2.000.000	2.000.000
Cộng tiền hàng					10.000.000
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:			1.000.000
Tổng cộng tiền thanh toán:					11.000.000
Số tiền viết bằng chữ: Mười một triệu đồng chẵn./.					

Người mua hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Người bán hàng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Thủ trưởng đơn vị

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

Quyển số: 12

Số: C230

NỢ: 641, 133

CÓ: 111

PHIẾU CHI

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

Họ và tên người nhận tiền: Bà Nguyễn Thị Hạnh

Địa chỉ: Phòng bán hàng

Lý do chi: Thanh toán tiền tiếp khách..

Số tiền: 11,000,000 (đ)

(Viết bằng chữ): Mười một triệu đồng chẵn./.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc: 000067

Ngày 25 tháng 12 năm 2010

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

Các chi phí Quản lý doanh nghiệp nh- mua văn phòng phẩm, tiếp khách, công tác phí...

Đồng thời phải chứng minh các khoản đó là có thực, hợp lý để làm căn cứ tập hợp chi phí.

VD: Thanh toán tiền phí công tác cho anh Nguyễn Văn An.

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

Mẫu số 02-TT
QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20 tháng 3 năm 2006
Của Bộ trưởng BTC

Quyển số: 12

Số: C230

NỢ: 642, 133

CÓ: 111

PHIẾU CHI

Ngày 16 tháng 12 năm 2010

Họ và tên người nhận tiền: *anh Nguyễn Văn An*

Địa chỉ: *Phòng kế hoạch*

Lý do chi: *Thanh toán tiền đi công tác.*

Số tiền: *605,000 (đ) (Viết bằng chữ): Sáu trăm linh năm nghìn đồng chẵn./.*

Kèm theo: *chứng từ gốc*

Ngày 16 tháng 12 năm 2010

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

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-HP

SỔ NHẬT KÝ CHUNG

Trích tháng 12 năm 2010

Ngày chứng từ	Số hiệu chứng từ	Nội dung chứng từ	TK đối ứng		Đã ghi sổ cái	Số tiền nợ	số tiền có
			Nợ	Có			
		Số trang tr-ớc chuyển sang				<u>52.132.475.293</u>	<u>52.132.475.293</u>
16/12/2010	HĐ000 067	Chi tiếp khách cho bộ phận bán hàng	641	111	x	10.000.000	10.000.000
16/12/2010	HĐ000 067	VAT 10%	133	111	x	1.000.000	1.000.000
25/12/2010	PC97	Thanh toán tiền đi công tác cho bộ phận quản lý	642	111	x	550.000	550.000
25/12/2010	PC97	VAT 10%	133	111	x	55.000	55.000
....
31/12/2010		K/C	911	641		30.628.000	30.628.000
31/12/2010		K/C	911	642		1.177.199.394	1.177.199.394
		Cộng lũy kế				<u>61.484.742.275</u>	<u>61.484.742.275</u>

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

Sổ cái
Năm 2010
TK641- Chi phí bán hàng
(Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ		-	-
		Số phát sinh			
.....
10/12/2010	PC79	Thu tiền phí mỗi giới bán hàng	1111	750.000	
14/12/2010	PC82	Thi tiền mua dây	1111	100.000	
16/12/2010	PC92	Thanh toán tiền tiếp khách phục vụ bộ phận bán hàng	1111	10.000.000	
31/12/2010	BTL12	Tính ra tiền l- ong phải trả bộ phận bán hàng	334	8.546.000	
31/12/2010	BTL12	Trích các khoản theo l- ong của bộ phận bán hàng	338	1.922.850	
..
31/12/2010		K/C chi phí bán hàng	911		30.628.000
		Số phát sinh		30.628.000	30.628.000
		D- cuối kỳ		-	-

Biểu 2.5.8: Trích sổ cái TK 641

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng

Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

Sổ cái
 Năm 2010
 TK642- Chi phí quản lý DN
 (Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ		-	-
		Số phát sinh			
.....
14/12/2010	PC30	t/t tiền mua xăng	1111	502.273	
25/12/2010	PC97	Thanh toán tiền đi công tác	1111	605,000	
22/12/2010	PC99	t/t tiền l- u trữ wed và th- điện tử tên miền	1111	3.900.000	
31/12/2010	BTL12	Tính ra tiền l- ơng phải trả bộ phận bán hàng	334	785.321.000	
31/12/2010	BTL12	Trích các khoản theo l- ơng của bộ phận bán hàng	338	176.697.200	
..
31/12/2010		K/C chi phí quản lý DN	911	1.177.199.394	1.177.199.394
		Số phát sinh		1.177.199.394	1.177.199.394
		D- cuối kỳ		-	-

Biểu 2.5.9: Trích sổ cái TK 642

2.2.6 Thực trạng tổ chức kế toán xác định kết quả kinh doanh.

❖ Tài khoản sử dụng

Các tài khoản để phản ánh doanh thu, chi phí, xác định kết quả kinh doanh bao gồm:

- + Tài khoản 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- + Tài khoản 515: Doanh thu hoạt động tài chính
- + Tài khoản 632: Giá vốn hàng bán
- + Tài khoản 635: Chi phí tài chính
- + Tài khoản 641: Chi phí bán hàng
- + Tài khoản 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp
- + Tài khoản 711: Thu nhập khác
- + Tài khoản 811: Chi phí khác
- + Tài khoản 821: Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp
- + Tài khoản 911: Xác định kết quả kinh doanh
- + Tài khoản 421: Lợi nhuận chưa phân phối

❖ Xác định kết quả kinh doanh của Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng:

✓ Kế toán tiến hành tính thuế TNDN phải nộp tháng 12/2010:

+ Kế toán tiến hành lập bút toán kết chuyển.

+ Từ bút toán kết chuyển vào Nhật Ký Chung và sổ cái TK 821.

✓ Kế toán tiến hành xác định kết quả kinh doanh tháng 12 năm 2010.

+ Từ bút toán kết chuyển vào Nhật Ký Chung và Sổ cái TK 911, TK 421

☛ Xác định thuế thu nhập doanh nghiệp phải tháng 12 năm 2010:

_ Tổng doanh thu tháng bán hàng tháng 12, doanh thu tài chính tháng 12 và thu nhập khác trong tháng là: 4.216.026.055 đ

_ Chi phí tháng 12 : bao gồm Giá vốn hàng bán Chi phí bán hàng, Chi phí quản lý doanh nghiệp, và Chi phí khác là: 4.012.099.861 đ

⇒ Lợi nhuận trước thuế TNDN là 4.216.026.055 đ – 4.012.099.861 đ = 203.821.694

*⇒ Thuế TNDN phải nộp là: 203.821.694 * 25% = 57.071.334*

⇒ LN sau thuế là: 203.821.694 - 57.071.334 = 146.754.860

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ-Minh Khai-Hồng Bàng-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 2010

(Đơn vị tính: VND)

Chứng từ		Diễn giải	TKĐƯ	Phát sinh trong kỳ	
SH	NT			Nợ	Có
		<u>SDDK</u>			
BT34	31/12	Tính ra thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp	3334	57,071,334	
KC	31/12	Kết chuyển chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	911		57,071,334
		Cộng phát sinh		57,071,334	57,071,334
		<u>SDCK</u>			

Ngày 31 tháng 12 năm 2010

Người lập

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

(Trích tài liệu: Sổ Cái TK 821 năm 2010)

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

Sổ cái
Năm 2010
TK911- Xác định kết quả kinh doanh
(Trích tháng 12)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ		-	-
		Số phát sinh			
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	5111		3.534.467.320
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển TK911	515		603.049.644
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển doanh thu tài chính	632	2.727.991.727	
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển chi phí bán hàng	641	30.628.000	
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	642	1.177.199.394	
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển TK911	711		78.409.091
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển chi phí khác	811	76.280.740	
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển chi phí thuế TNDN	821	57.071.334	
31/12/2010	BKQT10	Kết chuyển lãi	421	146.754.860	
		Số phát sinh		1.019.471.726	1.019.471.726
		D- cuối kỳ		-	-

Công ty cổ phần điện tử Hải Phòng
Số 73 Điện Biên Phủ - Minh Khai - Hồng Bàng - HP

Sổ cái
Năm 2010
TK421- Lợi nhuận ch- phân phối
(Trích tháng 12 năm 2010)

Chứng từ		Diễn Giải	TK đối ứng	Số tiền	
Ngày chứng từ	Số chứng từ			Nợ	Có
		D- đầu kỳ			<u>56.720.000</u>
		Số phát sinh			
31/12	PKT	Kết chuyển TK421	911		146.754.860
31/12		Chia cổ tức cho các cổ đông	111	97.698.305	
		Số phát sinh		97.698.305	146.754.860
		<u>D□ cuối kỳ</u>			<u>105.776.555</u>

Công ty Cổ phần Điện Tử Hải Phòng
Văn Phòng Công ty

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

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
 Năm 2010

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Mã số	Thuyết minh	Lũy kế từ đầu năm đến cuối quý này	
			Năm tr-ớc	Năm nay
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	1.014.492.728	3.534.467.320
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02			
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01- 02)	10		1.014.492.728	3.534.467.320
4. Giá vốn bán hàng	11	VI.27	4.620.000	2.727.991.727
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 -11)	20		1.009.872.728	806.475.593
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.26	568.829.012	603.049.644
7. Chi phí tài chính	22	VI.28		
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23			
8. Chi phí bán hàng	24		13.444.182	30.628.000
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		1.430.359.974	1.177.199.394
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh { 30 = 20 (21-22) - (24+25)}	30		134.897.584	201.697.843
11. Thu nhập khác	31		2.275.000	78.409.091
12. Chi phí khác	32			76.280.740
13. Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	40		2.275.000	2.128.351
14. Tổng lợi nhuận kế toán tr-ớc thuế (50 = 30+40)	50		137.172.584	203.826.194
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.30	24.005.202	57.071.334
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.30		
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 -51 - 52)	60		113.167.382	146.754.860
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)	70			

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Người lập biểu

(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, họ tên)

Kế toán tr-ởng

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(Ký, đóng dấu, họ tên)

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)

CHƯƠNG 3:

MỘT SỐ Ý KIẾN NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN TỬ HẢI PHÒNG

3.1 Nhận xét chung về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.

3.1.1. Tính cấp thiết phải hoàn thiện kế toán tiêu thụ hàng hóa.

Với nền kinh tế mở cửa, những chính sách khuyến khích và - u đãi, ngày càng thu hút nhiều nhà đầu t- vào Việt Nam. Cùng với sự du nhập này là ph- ong thức bán hàng cũng ngày một đa dạng hơn. Trong nền kinh tế thị tr- ờng tồn tại nhiều nền kinh tế khác nhau, tr- ớc kia, trong nền kinh tế cũ, bán hàng theo ph- ong thức trực tiếp, theo pháp lệnh của nhà n- ớc là chủ yếu, thì giờ đây có thể bán hàng theo nhiều ph- ong thức khác nhau (bán hàng qua đại lý, bán trả góp...).Kèm theo ph- ong thức bán hàng này là ph- ong thức thanh toán đa dạng và phong phú hơn rất nhiều (thanh toán bằng séc, ngoại tệ...).Để bán đ- ợc nhiều hàng hóa thì các doanh nghiệp rất chú trọng đến khâu bán hàng với những chiến l- ợc quảng cáo, tiếp thị đ- ợc thực hiện tr- ớc, trong và sau khi bán hàng. Sự đổi mới sâu sắc cơ chế kinh tế này không chỉ đòi hỏi chúng ta đổi mới cách thức quản lý nói chung mà còn chú trọng đến sự cải cách cơ chế quản lý tài chính nói riêng.

Hạch toán kế toán là bộ phận cấu thành quan trọng của hệ thống công cụ quản lý kinh tế, tài chính có vai trò tích cực trong quản lý điều hành và kiểm soát các hoạt động kinh tế. Để theo kịp và phản ánh đúng thực chất nghiệp vụ kinh tế trong thời kỳ đổi mới đòi hỏi hệ thống kế toán tài chính áp dụng cho các doang nghiệp cũng phải từng b- ớc đổi mới cho phù hợp với hoàn cảnh mới.

Tr- ớc chúng ta, trên thế giới có nhiều quốc gia đã từng chuyển đổi nền kinh tế từ những mức độ khác nhau sang nền kinh tế thị tr- ờng, gạt hái đ- ợc rất nhiều thành công với những thành tựu v- ợt bậc vực tăng tr- ởng và phát triển. Nh- vậy,

là một n-ớc đi sau, chúng học hỏi đ-ợc những gì trong quá trình đổi mới, tổ chức lại hệ thống kế toán nói chung, kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ nói riêng.

Kinh nghiệm của một số n-ớc phát triển cũng nh- đang phát triển đi tr-ớc là: phải đổi mới hệ thống kế toán doanh nghiệp khi cơ chế quản lý thay đổi, điều này là một tất yếu khách quan, hoàn toàn phù hợp với quy luật biện chứng, quy luật phủ định. Nếu không thay đổi hoặc chậm thay đổi sẽ dẫn đến tụt hậu, làm cho nền kinh tế bị ảnh h-ởng, chậm phát triển. Sự tồn tại đa dạng của các thành phần kinh tế cùng các hình thức sở hữu đã tạo nên rất nhiều loại hình doanh nghiệp. Điều này làm cho Nhà n-ớc chỉ có thể quản lý trên ph-ơng diện vĩ mô mà thôi chứ không đi sâu vào can thiệp vào hoạt động của từng doanh nghiệp đ-ợc.

Do vậy, hệ thống kế toán tài chính nhà n-ớc áp dụng cho các doanh nghiệp chỉ mang tính chất h-ớng dẫn, là cái khung cho các doanh nghiệp hạch toán. Còn vấn đề hạch toán chi tiết cụ thể theo yêu cầu quản lý của các doanh nghiệp còn phải phụ thuộc vào quy mô, đặc điểm sản xuất kinh doanh, nhân tài, vật lực của bản thân doanh nghiệp đó. Song, dù hạch toán theo h-ớng nào thì các quốc gia đều tổ chức hạch toán kế toán dựa vào những chuẩn mực, quy tắc và thông lệ kế toán quốc tế đ-ợc áp dụng rộng rãi trên thế giới. Nhất là, trong điều kiện hiện nay, khi mà xu h-ớng quốc tế hóa trên trên mọi ph-ơng diện thì điều này rất có ý nghĩa, nó làm cho nền kinh tế thế giới sẽ hòa đồng hơn và tiến tới thống nhất trong một t-ơng lai không xa.

Trong những năm qua, cùng với sự đổi mới không ngừng của nền kinh tế, hệ thống kế toán Việt Nam đã không ngừng đ-ợc hoàn thiện và phát triển góp phần tích cực vào việc tăng c-ờng và nâng cao chất l-ợng về quản lý tài chính quốc gia, quản lý tài chính doanh nghiệp. Trong cơ chế kinh tế mới, hệ thống kế toán Việt Nam không còn phù hợp với yêu cầu của kinh tế thị tr-ờng, yêu cầu của nền “kinh tế mở”, của sự hòa nhập với thông lệ phổ biến của kế toán các n-ớc đòi hỏi phải đ-ợc cải cách một cách triệt để, toàn diện kể cả về kế toán Nhà n-ớc và kế toán doanh nghiệp.

Năm 2006 dưới sự chỉ đạo trực tiếp của Thủ tướng Chính phủ, Bộ tài chính đã tiến hành nghiên cứu, xây dựng hệ thống kế toán áp dụng cho doanh nghiệp, hệ thống kế toán doanh nghiệp được thiết kế, xây dựng trên nguyên tắc thỏa mãn yêu cầu của nền kinh tế thị trường ở Việt Nam, tôn trọng và vận dụng có chọn lọc chuẩn mực quốc tế về kế toán, phù hợp với nguyên tắc phổ biến của kế toán quốc tế. Đồng thời, hệ thống kế toán doanh nghiệp được xây dựng cũng thích ứng, phù hợp với đặc điểm kinh tế, yêu cầu và trình độ quản lý kinh tế của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay và trong những năm sắp tới.

Nằm trong hệ thống kế toán doanh nghiệp, kế toán tiêu thụ và xác định kết quả tiêu thụ của doanh nghiệp là một phần hành kế toán quan trọng. Phần hành này không chỉ có ý nghĩa với bản thân doanh nghiệp mà còn có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc xác định các loại thuế (TTTĐB, VAT, TNDN...) mà doanh nghiệp phải thực hiện nghĩa vụ với nhà nước. Chính vì vậy, phần hành kế toán này rất được chú trọng trong việc tổ chức hạch toán, quản lý hạch toán chứng từ ban đầu đến báo cáo cuối cùng.

3.1.2. Đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng

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 kiện 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

được tình 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 điện tử Hải Phòng 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 điện tử Hải Phòng 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.

3.2.1.1. 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....

3.1.2.2. 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.

3.1.2.3. 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 điện tử Hải Phòng

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 điện tử Hải Phòng

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 2011 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 điện tử Hải Phòng

Biện pháp 1: 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 điện tử Hải Phòng 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

(Ký, họ tên)

Người giao hàng

(Ký, họ tên)

Thủ kho xuất

(Ký, họ tên)

Giám đốc

(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.

Biện pháp 2: 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 Cổ phần điện tử Hải Phòng

- 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 đơn 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:

$$\begin{array}{c} \boxed{\text{Mức dự phòng cần lập cho hàng tồn kho } i} \end{array} = \begin{array}{c} \boxed{\text{Số lượng hàng tồn kho}} \end{array} \times \left(\begin{array}{c} \boxed{\text{Giá ghi sổ kế toán (giá đơn vị)}} \end{array} - \begin{array}{c} \boxed{\text{Giá trị thuần có thể thực hiện được (giá đơn vị)}} \end{array} \right)$$

$$\begin{array}{c} \boxed{\text{Giá trị thuần có thể thực hiện được (giá đơn vị)}} \end{array} = \begin{array}{c} \boxed{\text{Giá bán ước tính trên thị trường}} \end{array} - \begin{array}{c} \boxed{\text{Chi phí hoàn thành sản phẩm và Chi phí tiêu thụ ước tính}} \end{array}$$

*** 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 phân 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 phân chênh lệch:

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

Có TK 632: ghi giảm giá vốn hàng bán

Biện pháp 3: 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 điện tử Hải Phòng

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 Cổ phần điện tử Hải Phòng 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 khó 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 điện tử Hải Phòng, 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 điện tử Hải Phòng 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 28 tháng 06 năm 2011

Sinh viên thực hiện

Đông Phương Thảo

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 Cổ phần điện tử Hải Phòng*

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU	1
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	4
1.1. Kế toán doanh thu và các khoản giảm trừ doanh thu trong doanh nghiệp	4
1.1.1. Kế toán doanh thu	4
1.1.1.1. Nhiệm vụ kế toán doanh thu	4
1.1.1.2. Chứng từ kế toán và tài khoản kế toán sử dụng.....	8
1.1.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	15
1.2. Kế toán giá vốn và các khoản chi phí hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp.....	20
1.2.1. Kế toán giá vốn hàng bán (TK 632).....	20
1.2.2. Kế toán chi phí bán hàng.....	27
1.2.3. Kế toán chi phí quản lý doanh nghiệp.....	31
1.3. Kế toán chi phí và doanh thu hoạt động tài chính.....	35
1.4. Kế toán các khoản chi phí và thu nhập khác.....	38
1.5. Kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.....	41
1.6. Các hình thức ghi sổ kế toán	44
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 ĐIỆN TỬ HẢI PHÒNG.....	49
2.1. Giới thiệu khái quát về công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng	49
2.1.1. Những thông tin chung về công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng	49
2.1. Sơ l-ợc về công ty.....	49
2.1.1.1. Sơ l-ợc về công ty cổ phần điện tử Hải Phòng.....	49
2.1.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển công ty	49
2.1.1.3. Lĩnh vực hoạt động chính:.....	51

2.1.1.4.Ngành nghề kinh doanh:	51
2.1.2. Điều kiện cơ sở vật chất kỹ thuật, lao động	52
2.1.2.1.Những tài sản hiện có của doanh nghiệp, số l- ợng chủng loại, tình trạng kỹ thuật:	52
2.1.2.2. Số l- ợng các thành phần lao động trực tiếp, gián tiếp, mặt bằng trình độ:	54
2.1.2.3. Tình hình vốn của công ty :.....	55
2.1.2.4. Nguồn vốn của công ty:.....	55
2.1.3.Tổ chức quản lý của công ty.....	56
2.1.3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty Cổ Phần Điện Tử Hải Phòng.....	56
2.1.3.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban chức năng.....	56
2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán tại Công ty.	58
2.1.5. Hình thức kế toán	60
2.1.5.1.Hình thức kế toán	60
2.1.5.2.Chính sách và phương pháp kế toán áp dụng	61
2.1.5.3. Tổ chức hệ thống chứng từ tại công ty:	62
2.1.5.4. Tổ chức tài khoản tại công ty:	62
2.1.5.5.Tổ chức hệ thống sổ tại công ty:	62
2.1.6.Những thuận lợi, khó khăn và định h- ớng phát triển trong t- ơng lai của công ty	62
2.1.6.1. Những thuận lợi của công ty trong những năm tới:	62
2.1.6.2. Khó khăn mà công ty gặp phải trong những năm tới:	63
2.1.6.3. Định h- ớng phát triển trong t- ơng lai của công ty:	64
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 điện tử Hải Phòng	65
2.2.1.Kế toán giá vốn hàng bán và doanh thu bán hàng.	65
2.2.2 Hạch toán bán hàng tại công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng	69
3.1.1.Hạch toán tiêu thụ theo phương thức bán buôn trực tiếp qua kho.....	76
2.2.3. Thực trạng tổ chức kế toán doanh thu hoạt động tài chính:.....	90

2.2.4 Thực trạng tổ chức kế toán thu nhập khác và chi phí khác.....	94
2.2.5. Thực trạng tổ chức kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.....	101
2.2.6 Thực trạng tổ chức kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	108
CHƯƠNG 3:MỘT SỐ Ý KIẾN NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN DOANH THU, CHI PHÍ VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN TỬ HẢI PHÒNG.....	113
3.1 Nhận xét chung về công tác kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh.....	113
3.1.1. Tính cấp thiết phải hoàn thiện kế toán tiêu thụ hàng hóa.....	113
3.1.2. Đánh giá thực trạng kế toán doanh thu, chi phí và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng.....	115
3.1.2.1. Ưu điểm.....	117
3.1.2.2. Hạn chế.....	118
3.1.3. Nguyên nhân của thực trạng.....	119
3.2. Căn cứ hoàn thiện và phương hướng phát triển của công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng.....	119
3.2.1. Căn cứ hoàn thiện.....	119
3.2.2. Phương hướng phát triển của công ty Cổ phần điện tử Hải Phòng.....	120
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 điện tử Hải Phòng.....	120
KẾT LUẬN.....	125
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	126