

ĐẠI HỌC HUẾ
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ
KHOA KẾ TOÁN - TÀI CHÍNH



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

**THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG
VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY
TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TẤN LẬP**

Sinh viên thực hiện:

NGUYỄN ÁNH NGỌC

Lớp: K44 KTDN

Niên khóa: 2010-2014

Giáo viên hướng dẫn:

Th.S NGUYỄN THỊ THU TRANG

Huế, tháng 05 năm 2014

Lời Cảm Ơn

Trong suốt quá trình học tập tại trường Đại Học Kinh Tế Huế, cùng với những cố gắng học hỏi và sự giảng dạy tận tình của các Thầy cô giáo khoa Kế toán tài chính tôi đã tiếp thu và tích lũy được nhiều kiến thức. Và để củng cố lại những kiến thức đã được học và so sánh với thực tiễn tôi đã được thực tập tại công *TNHH TM* và *DV Tấn Lập*.

Với lòng kính trọng và biết ơn sâu sắc tôi xin gửi lời cảm ơn đến:

Cô giáo hướng dẫn ThS. Nguyễn Thị Thu Trang đã tận tình hướng dẫn và đóng góp ý kiến quý báu giúp tôi hoàn thành tốt đề tài “Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty *TNHH TM* và *DV Tấn Lập*”.

Các thầy cô khoa kế toán tài chính đã giảng dạy, truyền đạt kiến thức và những kinh nghiệm đáng giá trong khoảng thời gian học tập vừa qua.

Ban giám đốc, cùng toàn thể nhân viên của công ty *TNHH TM* và *DV Tấn Lập* đã tạo điều kiện cho tôi được thực tập tại công ty. Đặc biệt các cô chú, anh chị thuộc phòng kế toán đã giúp đỡ trong suốt quá trình tôi thực tập, cung cấp thông tin tài liệu để tôi hoàn thành tốt đề tài này.

Bạn bè luôn ủng hộ và giúp đỡ tôi lúc gặp khó khăn trong suốt quá trình học tập.

Trong thời gian để hoàn thành đề tài này tôi đã luôn cố gắng, nỗ lực nhưng do kiến thức và thời gian còn hạn chế nên không tránh khỏi những sai sót. Vì vậy, rất mong nhận được những ý kiến đóng góp từ Ban giám đốc, các cô chú, anh chị phòng kế toán và các thầy cô giáo để đề tài này được hoàn thiện hơn.

Tôi xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện
Nguyễn Ánh Ngọc

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	i
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.....	vi
DANH MỤC SƠ ĐỒ.....	vii
DANH MỤC BẢNG BIỂU.....	viii
TÓM TẮT NGHIÊN CỨU.....	ix
PHẦN I - ĐẶT VẤN ĐỀ.....	1
1. Lý do chọn đề tài.....	1
2. Mục tiêu của đề tài.....	2
3. Đối tượng nghiên cứu đề tài.....	2
4. Phạm vi nghiên cứu đề tài.....	2
5. Phương pháp nghiên cứu.....	3
6. Kết cấu của đề tài.....	4
PHẦN II - NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	5
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI..	5
1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại.....	5
1.2. Một số vấn đề chung về hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.....	6
1.2.1. Một số vấn đề liên quan đến hoạt động bán hàng.....	6
1.2.1.1. Một số khái niệm cơ bản.....	6
1.2.1.2. Các phương thức bán hàng.....	8
1.2.1.3. Các phương thức thanh toán.....	9
1.2.2. Một số vấn đề liên quan đến hoạt động xác định kết quả kinh doanh.....	9
1.3. Nội dung công tác kế toán bán hàng trong doanh nghiệp thương mại.....	11
1.3.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.....	11
1.3.1.1. Chứng từ sử dụng.....	11
1.3.1.2. Sổ sách kế toán sử dụng.....	11
1.3.1.3. Tài khoản sử dụng.....	11
1.3.1.4. Phương pháp hạch toán.....	12
1.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu.....	14
1.3.2.1. Chứng từ sử dụng.....	14
1.3.2.2. Sổ sách kế toán sử dụng.....	14
1.3.2.3. Tài khoản sử dụng.....	14
1.3.2.4. Phương pháp hạch toán.....	15
1.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán.....	16
1.3.3.1. Chứng từ sử dụng.....	16

1.3.3.2. Sổ sách kế toán sử dụng	16
1.3.3.3. Tài khoản sử dụng	16
1.3.3.4. Phương pháp hạch toán	17
1.4. Nội dung công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại	18
1.4.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh.....	18
1.4.1.2. Sổ sách kế toán sử dụng	18
1.4.1.3. Tài khoản sử dụng	18
1.4.1.4. Phương pháp hạch toán	19
1.4.2. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính.....	20
1.4.2.1. Chứng từ sử dụng	20
1.4.2.2. Sổ sách kế toán sử dụng	20
1.4.2.3. Tài khoản sử dụng	20
1.4.2.4. Phương pháp hạch toán	20
1.4.3. Kế toán chi phí hoạt động tài chính.....	21
1.4.3.1. Chứng từ sử dụng	21
1.4.3.2. Sổ sách kế toán sử dụng	21
1.4.3.3. Tài khoản sử dụng	21
1.4.3.4. Phương pháp hạch toán	21
1.4.4. Kế toán thu nhập khác	22
1.4.4.1. Chứng từ sử dụng	22
1.4.4.2. Sổ sách kế toán sử dụng	22
1.4.4.3. Tài khoản sử dụng	22
1.4.4.4. Phương pháp hạch toán	22
1.4.5. Kế toán chi phí khác.....	23
1.4.5.1. Chứng từ sử dụng	23
1.4.5.2. Sổ sách kế toán sử dụng	23
1.4.5.3. Tài khoản sử dụng	23
1.4.5.4. Phương pháp hạch toán	23
1.4.6. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp.....	24
1.4.6.1. Chứng từ sử dụng	24
1.4.6.2. Sổ sách kế toán sử dụng	24
1.4.6.3. Tài khoản sử dụng	24
1.4.6.4. Phương pháp hạch toán	24
1.4.7. Kế toán xác định kết quả kinh doanh	25
1.4.7.1. Chứng từ sử dụng	25
1.4.7.2. Sổ sách kế toán sử dụng	25

1.4.7.3. Tài khoản sử dụng	25
1.4.7.4. Phương pháp hạch toán	26
1.5. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.....	27
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TẤN LẬP.....	28
2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập	28
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Công ty	28
2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ	29
2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty.....	29
2.1.4. Tổ chức công tác kế toán của Công ty	30
2.1.4.1. Bộ máy kế toán của Công ty.....	30
2.1.4.2. Chế độ kế toán sử dụng tại Công ty	31
2.1.4.3. Chính sách kế toán chủ yếu áp dụng tại công ty	33
2.1.5. Tình hình nguồn lực tại công ty qua 3 năm 2011-2013	34
2.1.5.1. Tình hình lao động.....	34
2.1.5.2. Tình hình tài sản và nguồn vốn	35
2.1.5.3. Tình hình kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	38
2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập.....	41
2.2.1. Đặc điểm công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty	41
2.2.1.1. Đặc điểm về sản phẩm và tình hình tiêu thụ sản phẩm	41
2.2.1.2. Các phương thức tiêu thụ sản phẩm	42
2.2.1.3. Các phương thức thanh toán.....	43
2.2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng tại Công ty.....	44
2.2.2.1. Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	44
2.2.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu	52
2.2.3. Thực trạng công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty	59
2.2.3.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh.....	59
2.2.3.2. Kế toán doanh thu tài chính.....	64
2.2.3.3. Kế toán chi phí tài chính.....	67
2.2.3.4. Kế toán thu nhập khác	68
2.2.3.5. Kế toán chi phí khác	72
2.2.3.6. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	73
2.2.3.7. Kế toán xác định kết quả kinh doanh	74

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP GÓP PHẦN HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TẤN LẬP	77
3.1. Nhận xét về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập	77
3.1.1. Nhận xét về hoạt động kinh doanh của công ty	77
3.1.2. Nhận xét chung về công tác kế toán tại công ty	79
3.1.3. Nhận xét về công tác kế bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập	80
3.1.3.1. Ưu điểm	80
3.1.3.2. Nhược điểm	81
3.2. Một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập	83
PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	87
1. Kết luận.....	87
2. Kiến nghị	88

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

GTGT	Giá trị gia tăng
TNHH TM và DV	Trách nhiệm hữu hạn thương mại và dịch vụ
TSCĐ	Tài sản cố định
TSNH	Tài sản ngắn hạn
TSDH	Tài sản dài hạn
CPBH	Chi phí bán hàng
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
LNKT	Lợi nhuận kế toán
DTBH	Doanh thu bán hàng
CCDV	Cung cấp dịch vụ
DTT	Doanh thu thuần
DT HĐTC	Doanh thu hoạt động tài chính
LNG	Lợi nhuận gộp
HTK	Hàng tồn kho
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
GVHB	Giảm giá hàng bán
NVBH	Nhân viên bán hàng
K/c	Kết chuyển
CKTT	Chiết khấu thanh toán

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu theo phương thức bán hàng trực tiếp 12

Sơ đồ 1.2: Kế toán doanh thu theo phương thức bán hàng trả góp 13

Sơ đồ 1.3: Bán hàng theo phương thức tiêu thụ qua đại lý 13

Sơ đồ 1.4: Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu 15

Sơ đồ 1.5: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên..... 17

Sơ đồ 1.6: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh 19

Sơ đồ 1.7: Kế toán doanh thu hoạt động tài chính 20

Sơ đồ 1.8: Kế toán chi phí hoạt động tài chính 21

Sơ đồ 1.9: Kế toán các khoản thu nhập khác 22

Sơ đồ 1.10: Kế toán các khoản chi phí khác 23

Sơ đồ 1.11: Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp..... 24

Sơ đồ 1.12: Kế toán xác định kết quả kinh doanh..... 26

Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức công ty TNHH TM và DV Tấn Lập 29

Sơ đồ 2.2: Bộ máy kế toán công ty TNHH TM và DV Tấn Lập 30

Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ kế toán theo hình thức kế toán trên máy vi tính..... 32

Sơ đồ 2.4: Xác định kết quả kinh doanh của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập..... 75

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Tình hình lao động của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập từ năm 2011-2013	34
Bảng 2.2: Tình hình tài sản và nguồn vốn của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập.....	36
Bảng 2.3: Tình hình kết quả kinh doanh của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập.....	39
Bảng 2.4: Một số sản phẩm của công ty.....	42

TÓM TẮT NGHIÊN CỨU

Đề tài “Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập” là kết quả của quá trình thực tập tốt nghiệp của tôi tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập.

Trong thời gian thực tập tốt nghiệp của mình, tôi đã giành nhiều thời gian tìm hiểu, nghiên cứu thực tế công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty. Kết hợp với sự hỗ trợ của các tài liệu cần thiết đến đề tài và sự giúp đỡ của những người có kinh nghiệm; áp dụng với nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau để thu thập và phân tích các số liệu mà công ty cung cấp nhằm giải quyết những nhiệm vụ mà khóa luận đã đặt ra. Đề tài của tôi đã thực hiện trên cơ sở phản ánh đúng thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Nội dung nghiên cứu chủ yếu của đề tài là đi sâu tìm hiểu về tình hình kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Đồng thời thông qua việc nhận xét, đánh giá những kết quả đạt được và những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động kinh doanh của công ty, tôi đã đưa ra một số định hướng, giải pháp theo ý kiến chủ quan của mình giúp nâng cao hiệu quả công tác kế toán tại công ty.

PHẦN I - ĐẶT VẤN ĐỀ

1. Lý do chọn đề tài

Trong điều kiện hiện nay, nền kinh tế thế giới đang ngày càng phát triển với tốc độ nổi trội, cùng theo nhịp độ đó kinh tế Việt Nam cũng đang từng ngày đi lên và trở thành một đất nước đang phát triển. Doanh nghiệp được xem như là các tế bào sống trong một cơ thể là đất nước, thế nên các tế bào phải thực sự khỏe mạnh thì cơ thể mới tồn tại và phát triển được.

Trong hoạt động kinh doanh của mình, không còn giống với nền kinh tế tập trung, để tồn tại và phát triển các doanh nghiệp phải tự quyết định ba vấn đề trọng tâm đó là: Sản xuất cái gì? Bằng cách nào? Sản xuất cho ai?. Vì vậy doanh nghiệp cần có các chiến lược kinh doanh khoa học hợp lý, phù hợp với hoàn cảnh khách quan của thế giới, của đất nước và của chính bản thân doanh nghiệp. Để chuyển đổi sản phẩm thành tiền thì vấn đề bán hàng là vô cùng quan trọng, quyết định đến sự sống còn của doanh nghiệp, vì nếu tổ chức tốt khâu bán hàng thì sẽ đảm bảo thu hồi vốn, bù đắp chi phí bỏ ra, xác định đúng đắn kết quả kinh doanh mang lại được lợi nhuận cho chính doanh nghiệp đó. Ngược lại, doanh nghiệp nào sản xuất ra sản phẩm, nhưng không tiêu thụ được, không bù đắp được chi phí, không xác định chính xác kết quả kinh doanh của mình dẫn tới tình trạng “lãi giả, lỗ thật” thì sớm muộn cũng đi tới chỗ phá sản. Thực tế, nền kinh tế thị trường đã và đang thấy rõ điều đó.

Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng gay gắt. Phương thức bán hàng của doanh nghiệp phải đa dạng và hiệu quả để thu hút được sự quan tâm của nhiều khách hàng, bên cạnh đó doanh nghiệp cần phải có phương thức thanh toán hợp lý mang lại sự thuận tiện cho khách hàng. Kế toán nói chung, kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nói riêng đóng vai trò quan trọng trong công tác quản lý doanh nghiệp, giúp cho các nhà quản trị nắm bắt được tình hình tiêu thụ sản phẩm và kết quả kinh doanh của một doanh nghiệp một cách chính xác, kịp thời, đầy đủ để từ đó đưa ra các biện pháp kinh doanh đúng đắn và phù hợp. Do đó, việc tìm hiểu rõ hơn thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh là hết sức cần thiết trong việc hoàn thiện công tác kế toán trong doanh nghiệp.

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập là công ty kinh doanh thương mại về mặt hàng máy tính, các thiết bị điện tử liên quan và cung cấp các dịch vụ mạng. Cho nên nhu cầu hiểu rõ hơn về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh để đưa ra những biện pháp thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa, xác định đúng kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là rất lớn. Nhận thức được ý nghĩa quan trọng của vấn đề trên, qua thời gian thực tập tại công ty cùng với sự hướng dẫn tận tình của cô giáo Th.S Nguyễn Thị Thu Trang, tôi đã chọn đề tài “**Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập**” làm đề tài nghiên cứu cho khóa luận tốt nghiệp của mình.

2. Mục tiêu của đề tài

Đề tài nghiên cứu nhằm hướng tới ba mục tiêu chính như sau:

- (1) Tổng hợp về một số lý luận, những lý thuyết liên quan đến kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp Thương mại và Dịch vụ.
- (2) Tìm hiểu khái quát tình hình tài chính của công ty, thực trạng tổ chức công tác kế toán, đặc biệt là kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập.
- (3) Trên cơ sở những kiến thức đã được học đưa ra những nhận xét, đánh giá và đề xuất một số ý kiến góp ý nhằm hoàn thiện hơn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập.

3. Đối tượng nghiên cứu đề tài

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập.

4. Phạm vi nghiên cứu đề tài

Phạm vi nghiên cứu của đề tài bao gồm:

Phạm vi về không gian: Phòng kế toán tài vụ, phòng tổ chức hành chính nhân sự, quầy bán hàng của Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập.

Phạm vi về thời gian: Số liệu sử dụng để phân tích tình hình tài sản, nguồn vốn, lao động, tình hình kết quả kinh doanh của công ty được thu thập trong năm 2011 đến năm 2013. Số liệu sử dụng để phản ánh thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác

định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập được thu thập trong tháng 12 năm 2013.

5. Phương pháp nghiên cứu

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu của đề tài, tôi đã sử dụng một số phương pháp nghiên cứu sau:

(1) Phương pháp nghiên cứu tài liệu: Thông qua việc đọc hiểu các giáo trình, bài giảng, nghiên cứu các khóa luận trên internet và thư viện để củng cố lại kiến thức và hiểu rõ thực tiễn hơn.

(2) Phương pháp quan sát và phỏng vấn: Trong quá trình được thực tập tại đơn vị quan sát công tác kế toán diễn ra như thế nào (cách thức ghi hóa đơn, trình tự luân chuyển chứng từ, cách thức hạch toán, ghi sổ, lưu trữ chứng từ...). Kết hợp với việc đặt ra các câu hỏi nhờ các anh chị nhân viên kế toán trong công ty giải đáp để hiểu rõ hơn các vấn đề.

(3) Phương pháp thu thập số liệu: Thu thập số liệu liên quan đến công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh bằng cách photo, ghi chép lại các hóa đơn, chứng từ, sổ sách.

(4) Phương pháp thống kê mô tả: Từ quan sát, tài liệu được cung cấp mô tả lại bộ máy quản lý, bộ máy kế toán, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận cụ thể, hạch toán phương thức tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh. Thống kê tài liệu thành một hệ thống trình tự để tiến hành nghiên cứu và phân tích.

(6) Phương pháp so sánh, tổng hợp và phân tích: Từ những số liệu đã thu thập được tiến hành tổng hợp và so sánh giữa các năm, mức độ tăng giảm các chỉ tiêu để hiểu rõ tình hình của doanh nghiệp. So sánh giữa lý thuyết được học và thực tế công tác kế toán diễn ra ở doanh nghiệp khác nhau như thế nào. Cuối cùng tiến hành phân tích vấn đề và đưa ra các nhận xét, đánh giá.

(7) Phương pháp kế toán: Phương pháp chứng từ kế toán, tài khoản kế toán, tổng hợp cân đối kế toán. Sau khi thu thập các chứng từ, sổ sách liên quan đến đề tài tôi đã tiến hành phân loại, tổng hợp thành những thông tin tổng quát về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của công ty.

6. Kết cấu của đề tài

Kết cấu đề tài “Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập” gồm:

Phần I: Đặt vấn đề

Phần II: Nội dung và kết quả nghiên cứu

Chương 1: Cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

Chương 2: Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập.

Chương 3: Một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập.

Phần III: Kết luận và kiến nghị

PHẦN II - NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI

1.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh thương mại

Ngành thương mại thực hiện chức năng nối liền giữa sản xuất và tiêu dùng. Đối tượng trong kinh doanh của ngành thương mại là hàng hóa - đó là những sản phẩm lao động được các doanh nghiệp thương mại mua về để bán ra nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiêu dùng và xuất khẩu.

Hàng hóa trong kinh doanh thương mại thường được phân chia thành các ngành hàng như:

- + Hàng vật tư, thiết bị.
- + Hàng công nghệ phẩm tiêu dùng.
- + Hàng lương thực - thực phẩm.

Tổng hợp các hoạt động thuộc quá trình mua bán, trao đổi và dự trữ hàng hóa trong doanh nghiệp kinh doanh thương mại được hiểu là lưu chuyển hàng hóa. Quá trình bán hàng trong doanh nghiệp thường được thực hiện theo hai phương thức: Bán buôn và bán lẻ. Đặc trưng của bán buôn là bán với số lượng lớn, khi chấm dứt quá trình mua, bán thì hàng hóa chưa đến tay người tiêu dùng mà phần lớn hàng hóa vẫn còn trong lĩnh vực lưu thông, hoặc vào lĩnh vực sản xuất để chế biến rồi trở lại lĩnh vực lưu thông. Còn đặc trưng của bán lẻ hàng hóa là bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, kết thúc quá trình bán lẻ là hàng hóa đã vào lĩnh vực tiêu dùng.

Trong các doanh nghiệp thương mại, vốn hàng hóa là vốn chủ yếu nhất và nghiệp vụ kinh doanh thương mại hàng hóa là nghiệp vụ phát sinh thường xuyên và chiếm một khối lượng công việc rất lớn...và quản lý hàng hóa là nội dung quản lý quan trọng hàng đầu trong các doanh nghiệp thương mại. Vì vậy, việc tổ chức tốt công tác kế toán

lưu chuyển hàng hóa có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với toàn bộ công tác kế toán của doanh nghiệp.

1.2. Một số vấn đề chung về hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

1.2.1. Một số vấn đề liên quan đến hoạt động bán hàng

1.2.1.1. Một số khái niệm cơ bản

Theo giáo trình “ Nguyên lý kế toán của TS. Phan Thị Minh Lý, 2008”: Bán hàng là quá trình cuối cùng trong chu kỳ kinh doanh. Thông qua bán hàng mà giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm được thực hiện trên thị trường giúp cho doanh nghiệp thu hồi vốn bỏ ra. Cũng chính thông qua quá trình bán hàng mà bộ phận giá trị gia tăng tạo ra trong quá trình sản xuất được thực hiện và biểu hiện dưới hình thức lợi nhuận. Nếu đẩy mạnh được quá trình bán hàng sẽ góp phần tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đồng thời thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của xã hội. Quá trình bán hàng được hình thành khi quyền sở hữu về hàng hóa, dịch vụ đã chuyển từ người bán sang người mua.

Khái niệm doanh thu (Chuẩn mực số 14: Doanh thu và thu nhập khác): Doanh thu là tổng giá trị các lợi ích kinh tế doanh nghiệp thu được trong kỳ kế toán, phát sinh từ các hoạt động sản xuất, kinh doanh thông thường của doanh nghiệp, góp phần tăng làm vốn chủ sở hữu.

Doanh thu phát sinh từ các giao dịch được xác định bởi thỏa thuận giữa doanh nghiệp với bên mua hoặc bên sử dụng tài sản. Nó được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu được hoặc sẽ thu được sau khi trừ (-) các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và giá trị hàng bán bị trả lại.

Điều kiện ghi nhận doanh thu:

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

- (1) Doanh nghiệp đã chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa cho người mua.
- (2) Doanh nghiệp không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.
- (3) Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

(4) Doanh nghiệp đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

(5) Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng..

Các khoản giảm trừ doanh thu:

Chiết khấu thương mại: Là khoản tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ, hoặc đã thanh toán cho người mua hàng do việc người mua hàng đã mua hàng (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 hoặc cam kết mua, bán hàng.

Hàng bán bị trả lại: Là số sản phẩm, hàng hóa doanh nghiệp đã xác định tiêu thụ nhưng bị khách hàng trả lại do vi phạm các điều kiện đã cam kết trong hợp đồng kinh tế như: hàng kém phẩm chất, sai quy cách, chủng loại. Hàng bán bị trả lại phải có văn bản đề nghị của người mua ghi rõ lý do trả lại hàng, số lượng hàng bị trả lại, đính kèm hóa đơn (nếu trả lại toàn bộ) hoặc bản sao hóa đơn (nếu trả lại một phần. Và đính kèm theo chứng từ nhập lại kho của doanh nghiệp số hàng nói trên).

Giảm giá hàng bán: là khoản giảm trừ được doanh nghiệp (bên bán) chấp thuận một cách đặc biệt trên giá đã thỏa thuận trong hóa đơn, vì lý do hàng bán bị kém phẩm chất, không đúng quy cách, hoặc không đúng thời hạn ghi trong hợp đồng.

Giá vốn hàng bán: là giá trị thực tế xuất kho của số sản phẩm được xuất bán trong kỳ hoặc là giá thành thực tế sản phẩm hoàn thành đã được xác định là tiêu thụ và các khoản chi phí khác được phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ. Đối với doanh nghiệp thương mại, trị giá vốn của hàng hóa xuất dùng gồm: trị giá mua thực tế của hàng xuất bán và chi phí thu mua hàng phân bổ cho số hàng đã bán.

Theo chuẩn mực số 02 “Hàng tồn kho” có 4 phương pháp tính giá vốn hàng bán như sau:

(1) Phương pháp đích danh: giá trị HTK xuất ra thuộc lần nhập kho nào thì lấy giá đích danh nhập cho lần nhập đó làm giá xuất kho. Phương pháp này thường được áp dụng cho các doanh nghiệp có ít mặt hàng hoặc ổn định được và nhận diện được như vàng bạc, đá quý.

(2) Phương pháp đơn giá bình quân: giá trị của từng loại HTK được tính theo giá trị trung bình của từng loại HTK tương tự đầu kỳ và HTK được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Giá trị trung bình có thể được tính theo thời kỳ hoặc theo mỗi lần nhập hàng.

(3) Phương pháp nhập trước – xuất trước (FIFO): Áp dụng dựa trên giả định là HTK được mua trước hoặc sản xuất từ thời điểm cuối kỳ là HTK được mua hoặc sản xuất từ thời điểm cuối kỳ.

(4) Phương pháp nhập sau - xuất trước (LIFO): Áp dụng dựa trên giả định HTK được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước và HTK còn lại cuối kỳ là HTK được mua hoặc sản xuất trước đó.

Theo giáo trình kế toán chi phí của TS. Huỳnh Lợi. Chi phí bán hàng được gọi là: chi phí lưu thông, là những chi phí đảm bảo cho việc thực hiện chính sách chiến lược bán hàng của doanh nghiệp như: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ dùng trong việc bán hàng v.v

1.2.1.2. Các phương thức bán hàng

Trong các doanh nghiệp thường có rất nhiều phương thức bán hàng khác nhau. Tuy nhiên, để phục vụ cho đề tài nghiên cứu này tôi chỉ đề cập đến một số phương thức bán hàng liên quan tới phân thực trạng ở doanh nghiệp đề tài đang nghiên cứu như sau:

(1) Phương thức bán hàng trực tiếp cho khách hàng

Phương thức bán buôn hàng hóa: Là việc bán hàng cho các đơn vị thương mại khác hoặc bán cho đơn vị sản xuất để tiếp tục sản xuất. Đặc điểm của nghiệp vụ bán buôn là hàng hóa chưa đến tay người tiêu dùng, giá trị và giá trị sử dụng của hàng hóa chưa được thực hiện đầy đủ. Có hai phương thức bán buôn đó là: Bán buôn qua kho và bán buôn vận chuyển thẳng. Thời điểm ghi nhận doanh thu đối với phương thức này là lúc khi bên mua nhận hàng, đồng thời thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp hoặc chấp nhận thanh toán.

Phương thức bán lẻ hàng hóa: Là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng, các tổ chức kinh tế hoặc đơn vị tập thể mua hàng hóa về tiêu dùng nội bộ. Hình thức này bao gồm bán hàng thu tiền tập trung và bán hàng thu tiền trực tiếp. Thời điểm ghi nhận doanh thu là lúc doanh nghiệp nhận được báo cáo bán hàng của nhân viên bán hàng.

(2) Phương thức bán hàng trả góp

Theo phương thức này khi giao hàng cho người mua thì lượng hàng chuyển giao được xác định là tiêu thụ. Khách hàng sẽ thanh toán một phần tiền hàng ở ngay lần đầu

để được nhận hàng, phần còn lại sẽ được trả trong một thời gian nhất định và phải chịu một khoản lãi suất đã được quy định trước ở trong hợp đồng.

(3) Phương thức bán hàng qua đại lý

Phương thức bán hàng qua đại lý là phương thức bán hàng mà trong đó doanh nghiệp thương mại giao hàng hóa cho các cơ sở nhận đại lý, ký gửi để các cơ sở này thực hiện công tác bán hàng. Sau khi bán hàng bên đại lý sẽ thanh toán tiền hàng cho doanh nghiệp, và được hưởng hoa hồng theo thỏa thuận của hai bên.

1.2.1.3. Các phương thức thanh toán

Để thuận tiện trong kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng mua hàng nên trong các doanh nghiệp thường đa dạng các phương thức thanh toán

(1) Thanh toán ngay

Là hình thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản qua ngân hàng. Theo phương thức thanh toán này, sau khi mua hàng khách hàng trao tiền trực tiếp hoặc chuyển khoản ngay cho đơn vị bán hàng.

(2) Thanh toán sau

Doanh nghiệp cho khách hàng mua nợ trong một thời gian. Sau hết thời gian nợ, khách hàng phải trả tiền cho doanh nghiệp hoặc có thể tiến hành thanh toán bù trừ trong trường hợp đối tượng mua hàng vừa là khách hàng vừa là nhà cung cấp.

1.2.2. Một số vấn đề liên quan đến hoạt động xác định kết quả kinh doanh

Kết quả kinh doanh: Là kết quả của quá trình trình tiêu thụ sản phẩm, phản ánh dưới dạng lãi (lỗ) của doanh nghiệp. Kết quả này được xác định như sau:

$$\text{Lãi (lỗ) tiêu thụ sản phẩm} = \text{Doanh thu thuần} - \left(\begin{array}{l} \text{Giá vốn} \\ \text{hàng bán} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{bán hàng} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí} \\ \text{quản lý} \\ \text{doanh nghiệp} \end{array} \right)$$

Trong đó:

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \left(\begin{array}{l} \text{Giảm giá} \\ \text{hàng bán} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Hàng bán bị} \\ \text{trả lại} \end{array} \right)$$

Để xác định kết quả kinh doanh của một doanh nghiệp cần biết thêm một số khoản mục:

Chi phí quản lý doanh nghiệp: bao gồm tất cả những chi phí phát sinh liên quan đến việc tổ chức, điều hành và quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như chi phí lương cho cán bộ nhân viên quản lý doanh nghiệp, chi phí tiếp khách, vật liệu sử dụng cho bộ phận văn phòng v.v. (Theo giáo trình kế toán chi phí của TS. Huỳnh Lợi).

Theo hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam, chuẩn mực số 17 “Thuế thu nhập doanh nghiệp”. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (hoặc thu nhập thuế thu nhập doanh nghiệp): Là tổng chi phí thuế thu nhập hiện hành và chi phí thuế thu nhập hoãn lại (hoặc thu nhập thuế thu nhập hiện hành và thu nhập thuế thu nhập hoãn lại) khi xác định lợi nhuận hoặc lỗ của một kỳ.

Doanh thu hoạt động tài chính: là toàn bộ các khoản thu về tiền lãi, thu nhập từ cho thuê tài sản, cho người khác sử dụng tài sản (Bằng sáng chế, nhãn hiệu thương mại, phần mềm vi tính...), cổ tức, lợi nhuận được chia, chênh lệch lãi do bán ngoại tệ, khoản chênh lệch tỷ giá ngoại tệ, chênh lệch lãi chuyển nhượng vốn, thu nhập từ đầu tư mua bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn và thu từ các hoạt động đầu tư khác.

Chi phí tài chính: bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán,...; khoản lập và hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán, đầu tư khác, khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ và bán nội tệ...

Theo thông tư hướng dẫn kế toán chuẩn mực số 14 “Doanh thu và thu nhập khác” thì:

Chi phí khác bao gồm các khoản chi phí như: chi phí thanh lý hay nhượng bán TSCĐ và giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán TSCĐ (nếu có), tiền phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, bị phạt thuế, truy nộp thuế, các khoản chi phí do kế toán bị nhầm hoặc bỏ sót khi ghi sổ kế toán và các khoản chi phí khác.

Thu nhập khác: là các khoản thu từ các hoạt động xảy ra không thường xuyên, ngoài các hoạt động tạo ra doanh thu, gồm:

- Thu về thanh lý TSCĐ, nhượng bán TSCĐ.
- Thu tiền phạt từ khách hàng do vi phạm hợp đồng.

- Thu tiền bảo hiểm được bồi thường;
- Thu được các khoản nợ phải thu đã xóa sổ tính vào chi phí kỳ trước;
- Khoản nợ phải trả nay mất chủ được ghi tăng thu nhập;
- Thu các khoản thuế được giảm, được hoàn lại, các khoản thu khác.

1.3. Nội dung công tác kế toán bán hàng trong doanh nghiệp thương mại

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

1.3.1.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng, bảng kê kiểm quỹ, phiếu xuất kho...
- Các chứng từ thanh toán: Phiếu thu, giấy báo ngân hàng...

1.3.1.2. Sổ sách kế toán sử dụng

Để phản ánh, theo dõi doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, các doanh nghiệp nhỏ và vừa áp dụng hình thức kế toán “chứng từ ghi sổ” sử dụng các loại sổ theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 bao gồm:

- Sổ quỹ tiền mặt (S05a-DNN), sổ tiền gửi ngân hàng (S06-DNN)
- Chứng từ ghi sổ (S02a-DNN).
- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ (S02b-DNN).
- Sổ chi tiết các tài khoản: TK 111; 112; 131; 5111; 5113...(S20-DNN).
- Sổ cái các tài khoản: TK 111; 131; 511...(S02c1-DNN, S02c2-DNN).

1.3.1.3. Tài khoản sử dụng

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

Tài khoản này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán của hoạt động sản xuất kinh doanh từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh như bán hàng (bán sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra, bán hàng hóa mua vào), cung cấp dịch vụ (cung cấp dịch vụ vận tải, du lịch...)

TK 511 không có số dư cuối kỳ và được chi tiết thành 4 tài khoản cấp 2:

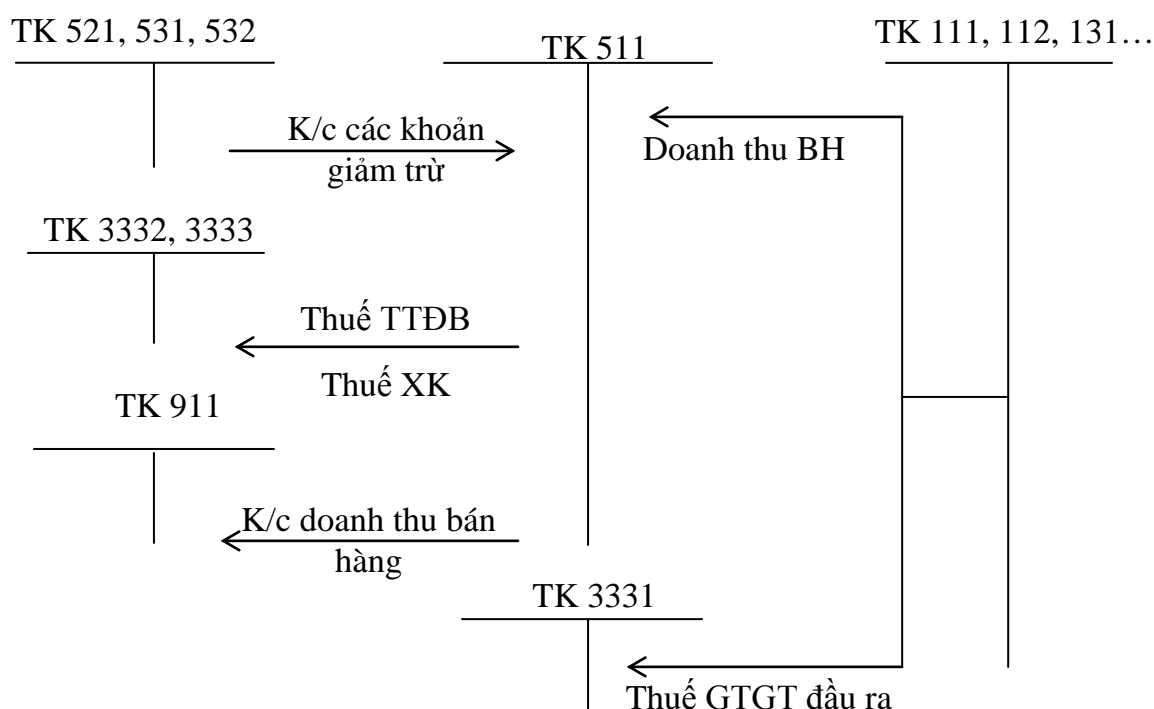
- TK 5111 “ Doanh thu bán hàng hóa”
- TK 5112 “ Doanh thu bán sản phẩm”
- TK 5113 “ Doanh thu cung cấp dịch vụ”
- TK 5118 “ Doanh thu khác”

Kết cấu tài khoản:

Bên Nợ	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số thuế phải nộp: Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu tính trên doanh thu – bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, lao vụ đã cung cấp cho khách hàng và đã được xác định là tiêu thụ. - Trị giá hàng bán bị trả lại kết chuyển trong kỳ - Khoản chiết khấu bán hàng thực tế kết chuyển trong kỳ hạch toán - Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển trong kỳ - Thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có) - Cuối kỳ, kết chuyển chuyển doanh thu thuần vào TK 911. 	<ul style="list-style-type: none"> -Số doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, lao vụ đã cung cấp cho khách hàng và đã xác định là tiêu thụ.

1.3.1.4. Phương pháp hạch toán

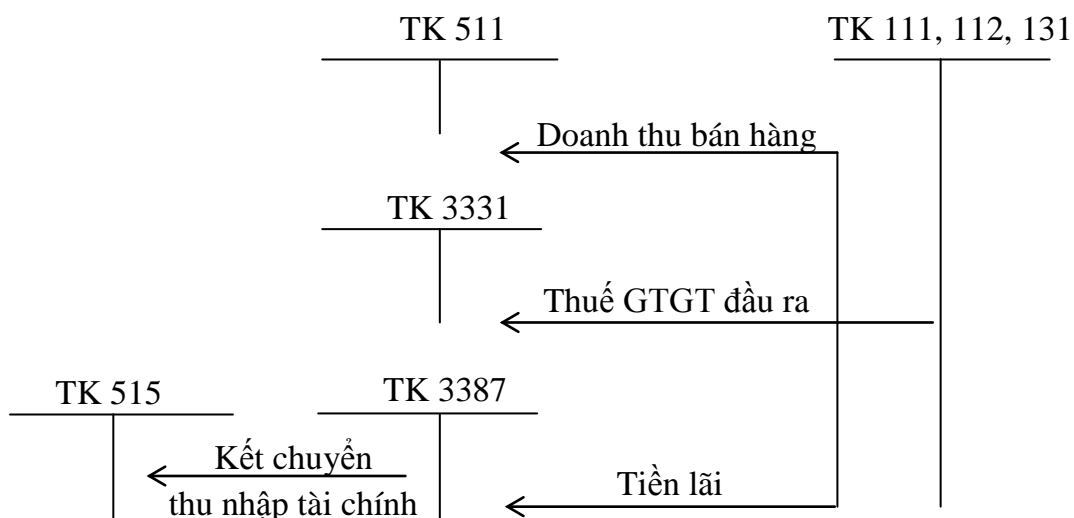
(1) Trường hợp bán hàng trực tiếp cho khách hàng



Sơ đồ 1.1: Kế toán doanh thu theo phương thức bán hàng trực tiếp

(2) Trường hợp bán hàng trả góp

Quá trình hạch toán được khái quát như sau:



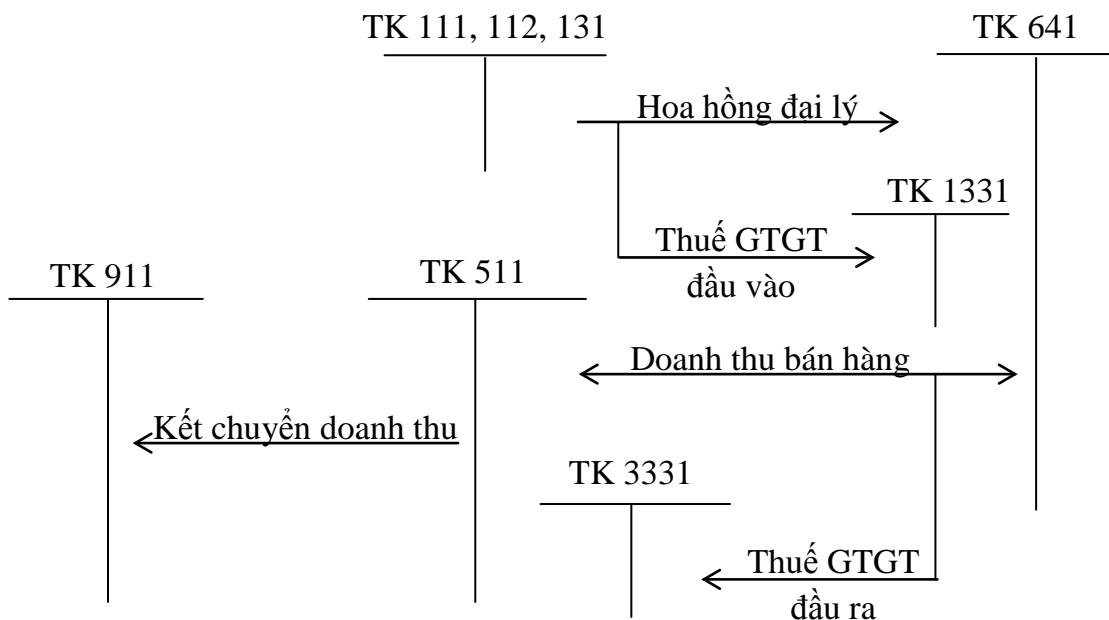
Sơ đồ 1.2: Kế toán doanh thu theo phương thức bán hàng trả góp

(3) Trường hợp bán hàng qua đại lý

(a) Tại doanh nghiệp có hàng ký gửi:

Khi xuất hàng cho các đại lý hoặc các đơn vị nhận bán hàng ký gửi thì số hàng vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp cho đến khi đơn vị nhận hàng ký gửi thông báo hàng đã tiêu thụ.

Khái quát quá trình hạch toán ghi nhận doanh thu như sau:



Sơ đồ 1.3: Bán hàng theo phương thức tiêu thụ qua đại lý

(b) Tại doanh nghiệp nhận bán đại lý ký gửi

Số sản phẩm, hàng hóa nhận bán ký gửi không thuộc quyền sở hữu của đơn vị này. Doanh thu của các đại lý chính là khoản hoa hồng được hưởng. Trong trường hợp đại lý bán đúng với giá ký gửi của chủ hàng, hưởng hoa hồng thì không phải tính và nộp thuế GTGT đối với hàng hóa bán đại lý và tiền thu về hoa hồng.

Trình tự hạch toán như sau:

Khi nhận hàng đại lý, ký gửi nhập về kho, kế toán phải theo dõi giá trị hợp đồng của số hàng đã nhận bán hộ, nhận ký gửi.

Nợ TK 003-Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi.

Khi số hàng nhận bán đại lý được tiêu thụ, kế toán ghi:

Nợ TK 111; 112; 131

Có TK 331 – Phải trả cho người bán

Phản ánh số hoa hồng được hưởng:

Nợ TK 331 – Phải trả cho người bán

Có TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

Có TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp

Đồng thời, ghi giảm số hàng hóa bán ra:

Có TK 003 – Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi

1.3.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

1.3.2.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Biên bản xác nhận hàng bán bị trả lại, biên bản xác nhận giảm giá hàng bán.
- Hóa đơn GTGT, phiếu chi, giấy báo nợ.
- Các chứng từ gốc khác.

1.3.2.2. Sổ sách kế toán sử dụng

- Chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- Sổ chi tiết các tài khoản: TK 521; 511; ...
- Sổ cái các tài khoản : TK 521; 511; 156;...

1.3.2.3. Tài khoản sử dụng

Trong loại hình doanh nghiệp nhỏ và vừa, chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và hàng bán bị trả lại không hạch toán riêng mà phản ánh toàn bộ trên tài khoản 521.

TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu, không có số dư và có 3 tài khoản cấp 2:

TK 5211 – Chiết khấu thương mại

TK 5212 – Hàng bán bị trả lại

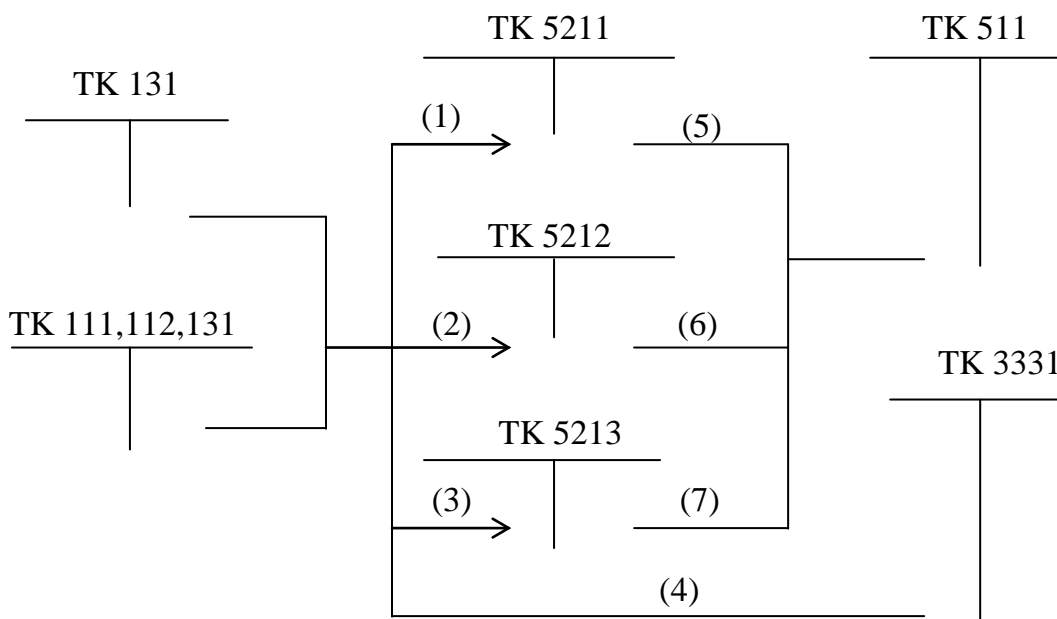
TK 5213 – Giảm giá hàng hàng

Kết cấu tài khoản:

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
- Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho khách hàng - Các khoản giảm giá đã chấp thuận cho người mua hàng - Trị giá của hàng bán bị trả lại đã trả tiền cho người mua hoặc tính trừ vào nợ phải thu của khách hàng về số hàng hóa bán ra.	Kết chuyển toàn bộ sang tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng

1.3.2.4. Phương pháp hạch toán

Quá trình hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu được khái quát như sau:



Sơ đồ 1.4: kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Chú thích:

(1), (2), (3) lần lượt là chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán (bao gồm cả thuế GTGT) của đơn vị áp dụng phương pháp tính thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

(4) Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán đối với đơn vị tính thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ.

(5), (6), (7) Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu

1.3.3. Kế toán giá vốn hàng bán

1.3.3.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Phiếu nhập kho, phiếu chi, biên bản kiểm kê hàng hóa...
- Phiếu xuất kho, phiếu xuất vật tư...
- Hóa đơn GTGT

1.3.3.2. Sổ sách kế toán sử dụng

Để phản ánh và theo dõi giá vốn hàng bán các doanh nghiệp có thể sử dụng các sổ kế toán sau:

- Bảng kê bán hàng, chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, sổ kho.
- Sổ chi tiết các tài khoản: TK 632; 156...
- Sổ cái các tài khoản: TK 632; 156; 911...

1.3.3.3. Tài khoản sử dụng

TK 632 – Giá vốn hàng bán, tài khoản này dùng để phản ánh giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, lao vụ, dịch vụ đã tiêu thụ, đã cung cấp trong kỳ. Trong đề tài nghiên cứu này chỉ tiến hành kế toán sử dụng TK 632 cho hoạt động sản xuất kinh doanh không nghiên cứu trong hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư.

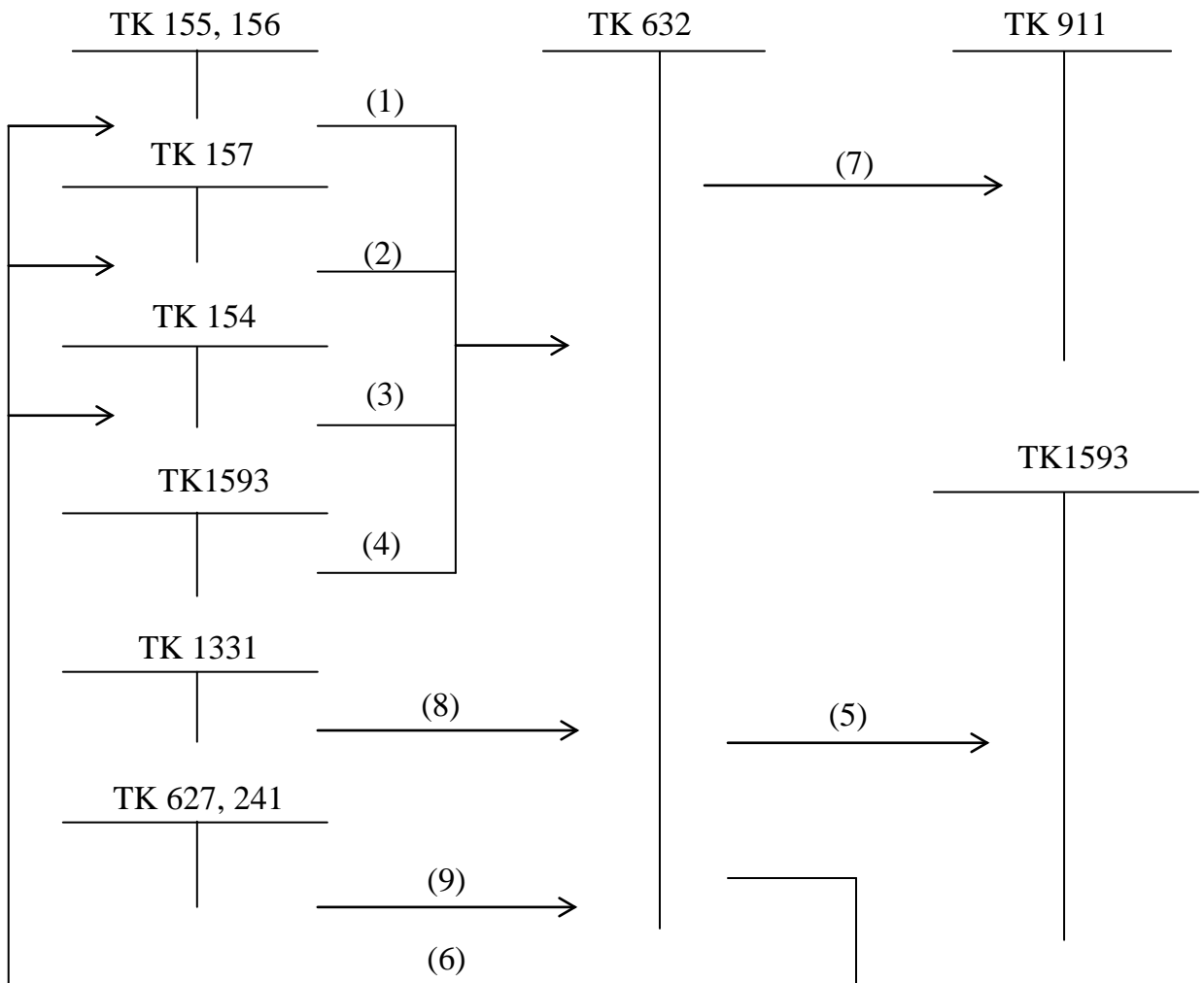
Kết cấu tài khoản :

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn của hàng hóa, sản phẩm sản xuất trong kỳ. - Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công vượt mức bình thường, chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được được phản ánh vào giá vốn trong kỳ. - Các khoản hao hụt mất mát của hàng tồn kho sau khi trừ phần bồi thường trách nhiệm cá nhân gây ra. - Chi phí xây dựng tự chế TSCĐ vượt mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ tự xây dựng tự chế hoàn thành. - Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho. 	<ul style="list-style-type: none"> - Kết chuyển toàn bộ chi phí sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh. - Khoản hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho cuối năm.

1.3.3.4. Phương pháp hạch toán

Để kế toán giá vốn hàng bán trong doanh nghiệp thường có hai phương pháp là phương pháp kê khai thường xuyên và kiểm kê định kỳ. Tuy nhiên trong đề tài nghiên cứu này phần thực trạng kế toán của doanh nghiệp áp dụng phương pháp kê khai thường xuyên. Nên trong phần cơ sở lý luận này chỉ đề cập đến phương pháp kế toán giá vốn theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Quá trình hạch toán được khái quát như sau:



Sơ đồ 1.5: Kế toán giá vốn hàng bán theo phương pháp kê khai thường xuyên

Chú thích:

- (1) Xuất bán thành phẩm, hàng hóa tại kho doanh nghiệp.
- (2) Xuất bán thành phẩm, hàng hóa tại kho đại lý, tại nơi giao hàng.
- (3) Xuất bán sản phẩm tại nơi sản xuất chế biến.

- (4) Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.
- (5) Hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho
- (6) Sản phẩm bị bên mua trả lại.
- (7) Kết chuyển giá vốn để xác định kết quả kinh doanh
- (8) Thuế GTGT đầu vào không được khấu trừ.
- (9) Ghi nhận chi phí sản xuất chung, chi phí xây dựng TSCĐ vượt quá mức cho phép.

1.4. Nội dung công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

1.4.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh.

Theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 chi phí quản lý kinh doanh gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Chi phí bán hàng thuộc phần hành kế toán bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp thuộc phần hành kế toán xác định kết quả kinh doanh. Tuy nhiên, do chi phí bán hàng là một khoản mục nhỏ thuộc chi phí quản lý kinh doanh trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nên các doanh nghiệp này thường hạch toán chi phí bán hàng vào trong phần hành kế toán xác định kết quả kinh doanh.

1.4.1.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Bảng chấm công, giấy đi đường, bảng thanh toán lương
- Bảng kê trích nộp các khoản theo lương, giấy đề nghị tạm ứng
- Phiếu chi, hóa đơn GTGT, bảng phân bổ chi phí khấu hao...

1.4.1.2. Sổ sách kế toán sử dụng

Sổ sách kế toán sử dụng liên quan tới khoản mục chi phí quản lý kinh doanh bao gồm:

- Sổ quỹ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, chứng từ ghi sổ.
- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ chi tiết các tài khoản: TK 642; 111; 214...
- Sổ cái các tài khoản: TK 642; 214...

1.4.1.3. Tài khoản sử dụng

TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh, gồm hai tài khoản cấp 2:

TK 6421 – Chi phí bán hàng

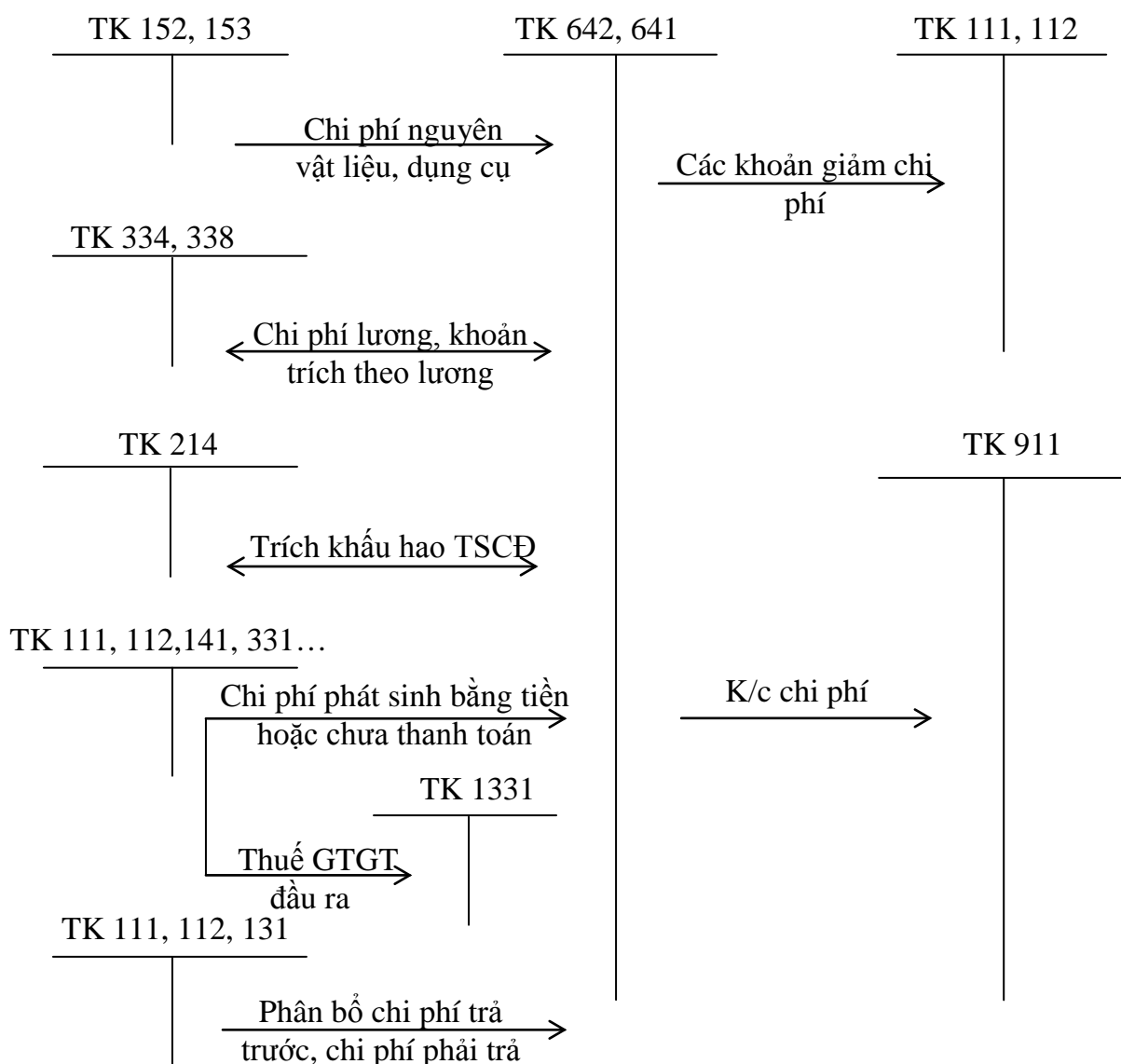
TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

Kết cấu tài khoản:

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
Các khoản chi phí thực tế phát sinh	- Các khoản làm giảm chi phí quản lý kinh doanh - Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp vào Tài khoản TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

1.4.1.4. Phương pháp hạch toán

Phương pháp hạch toán được khái quát như sau:



Sơ đồ 1.6: Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

1.4.2. Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

1.4.2.1. Chứng từ sử dụng

- Giấy báo có, hợp đồng kinh tế, biên bản thanh lý hợp đồng...

1.4.2.2. Sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ tiền gửi ngân hàng, chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- Sổ chi tiết tài khoản: TK 515, 112...
- Sổ cái các tài khoản : TK 515, 112, 911...

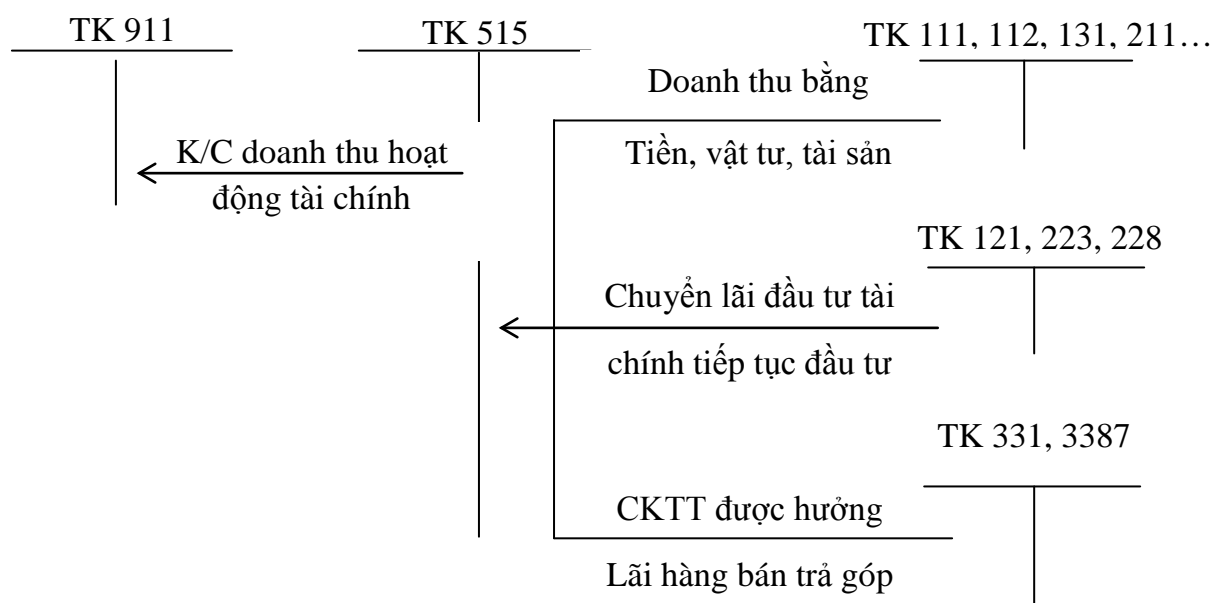
1.4.2.3. Tài khoản sử dụng

Để theo dõi doanh thu hoạt động tài chính kế toán sử dụng tài khoản TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính. Tài khoản TK 515 không có số dư cuối kỳ.

Kết cấu tài khoản như sau:

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
- Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp (nếu có). - Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.	Doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ.

1.4.2.4. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.7: Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

1.4.3. Kế toán chi phí hoạt động tài chính

1.4.3.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Giấy báo nợ, hợp đồng kinh tế, biên bản thanh lý hợp đồng
- Giấy thông báo trả tiền lãi, phiếu chi, bảng kê bán cổ phiếu.
- Các chứng từ khác có liên quan.

1.4.3.2. Sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ quỹ tiền mặt, chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- Sổ chi tiết đầu tư chứng khoán, sổ chi tiết cổ phiếu quỹ...
- Sổ chi tiết tài khoản: TK 635; 112; 111...
- Sổ cái các tài khoản : TK 635, 112, 911...

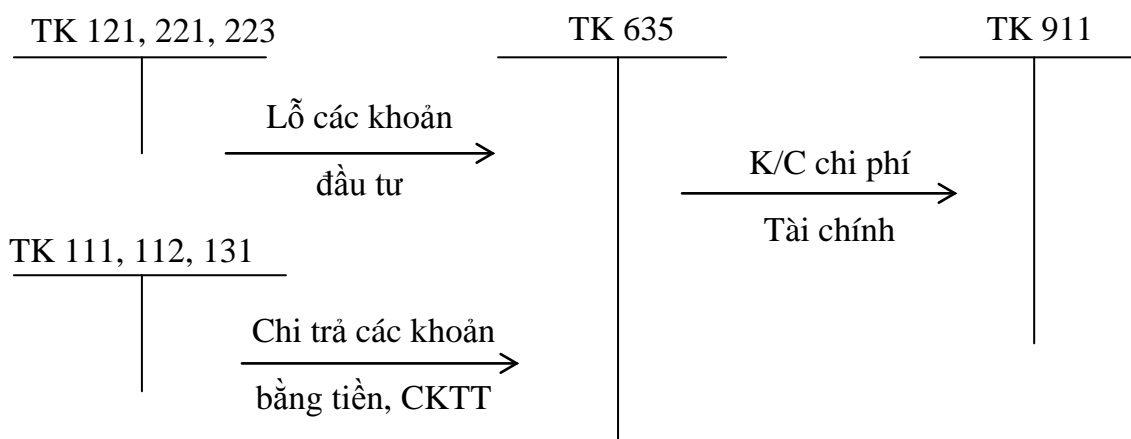
1.4.3.3. Tài khoản sử dụng

TK 635 – Chi phí tài chính

Kết cấu tài khoản:

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
- Các khoản chi phí của hoạt động tài chính - Các khoản lỗ do thanh lý các khoản đầu tư ngắn hạn. - Các khoản lỗ về chênh lệch tỷ giá ngoại tệ phát sinh thực tế trong kỳ và chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối kỳ các khoản phải thu dài hạn và phải trả dài hạn có gốc ngoại tệ. - Khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.	- Hoàn nhập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán - Kết chuyển chi phí tài chính và các khoản lỗ phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh.

1.4.3.4. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.8: Kế toán chi phí hoạt động tài chính

1.4.4. Kế toán thu nhập khác

1.4.4.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Biên bản thanh lý, nhượng bán TSCĐ, biên bản đánh giá lại TSCĐ, hóa đơn GTGT và các chứng từ liên quan khác.

1.4.4.2. Sổ sách kế toán sử dụng

- Chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- Sổ theo dõi TSCĐ và công cụ, dụng cụ tại nơi sử dụng
- Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ, hàng hóa.
- Sổ chi tiết các tài khoản: TK 711; 111...
- Sổ cái các tài khoản: TK 711; 156; 111...

1.4.4.3. Tài khoản sử dụng

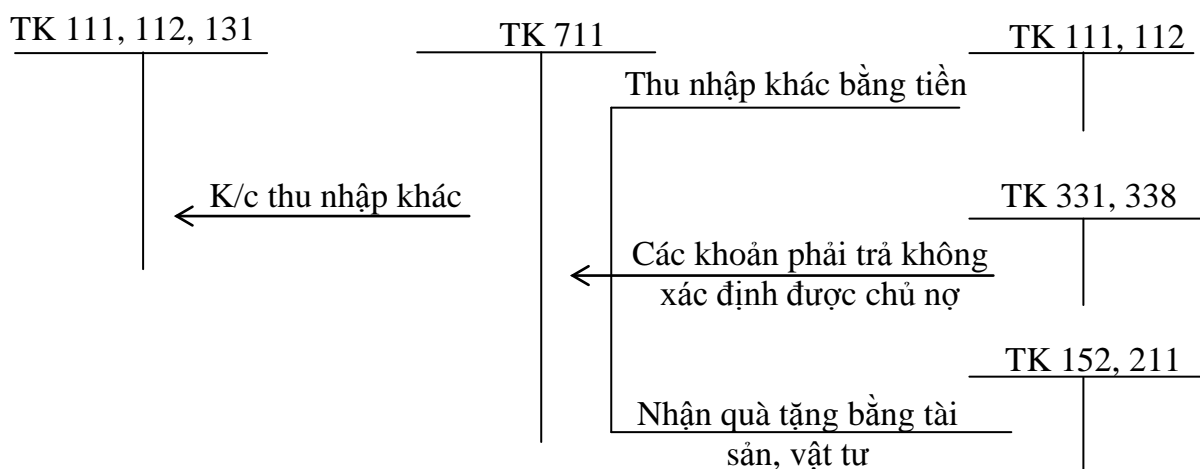
TK 711 – Thu nhập khác, tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

Kết cấu tài khoản:

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
- Số thuế GTGT phải nộp (nếu có) tính theo phương pháp trực tiếp đối với các khoản thu nhập khác (nếu có) (ở các doanh nghiệp nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp). - Cuối kỳ, kết chuyển các khoản thu nhập khác sang TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh.	Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

1.4.4.4. Phương pháp hạch toán

Quá trình hạch toán được khái quát như sau:



Sơ đồ 1.9: Kế toán các khoản thu nhập khác

1.4.5. Kế toán chi phí khác

1.4.5.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ sử dụng:

- Phiếu chi, giấy báo nợ
- Biên bản thanh lý TSCĐ, biên bản xử lý tổn thất,..
- Các chứng từ khác liên quan.

1.4.5.2. Sổ sách kế toán sử dụng

- Chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- Sổ theo dõi TSCĐ.
- Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ, hàng hóa.
- Sổ chi tiết các tài khoản: TK 811; 111;211...
- Sổ cái các tài khoản: TK 811; 156; 111...

1.4.5.3. Tài khoản sử dụng

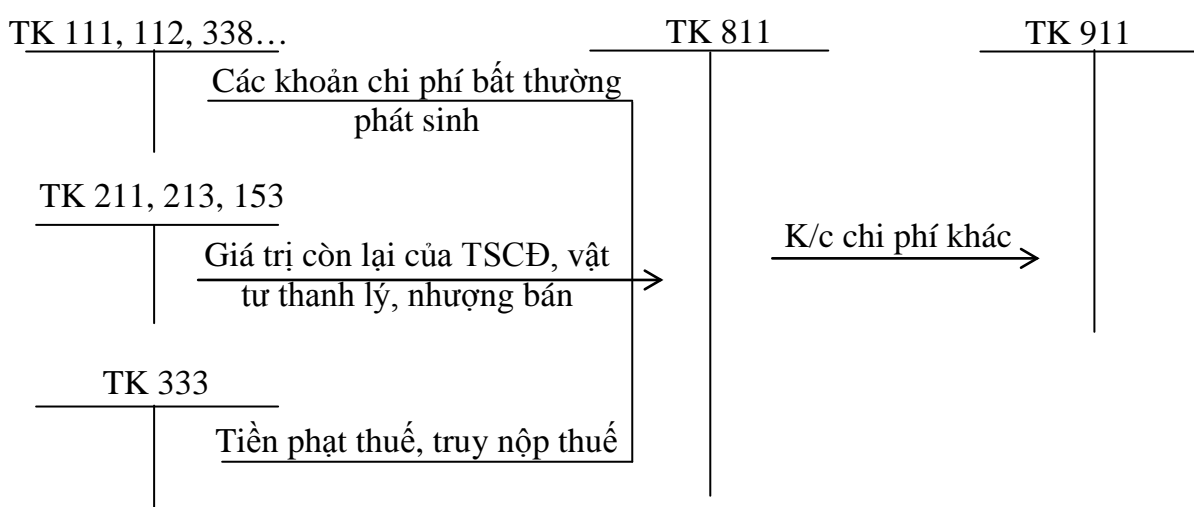
TK 811 – Chi phí khác. Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

Kết cấu tài khoản:

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
Các khoản chi phí khác phát sinh	Cuối kỳ kế toán kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác sang TK 911 – Doanh thu và thu nhập khác để xác định kết quả kinh doanh.

1.4.5.4. Phương pháp hạch toán

Qua trình hạch toán được khái quát qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.10: Kế toán các khoản chi phí khác

1.4.6. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

1.4.6.1. Chứng từ sử dụng

Chứng từ sử dụng: Tờ khai tạm tính thuế TNDN, tờ khai quyết toán thuế TNDN

1.4.6.2. Sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ cái các tài khoản: TK 821; 911; 112...

1.4.6.3. Tài khoản sử dụng

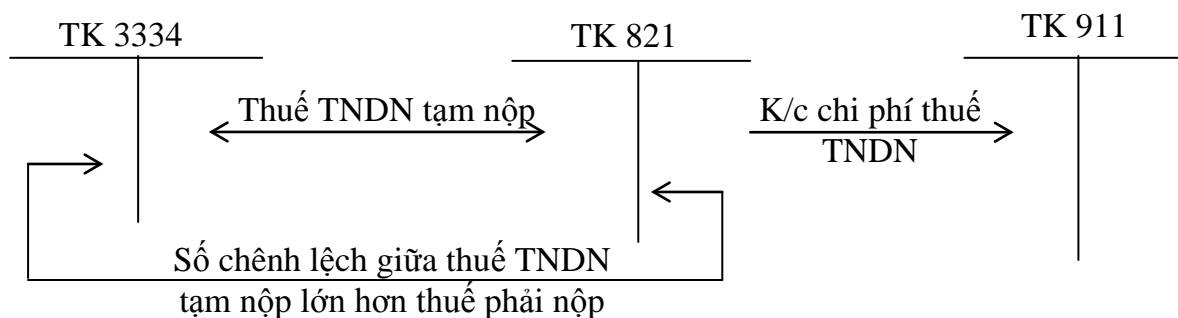
Theo Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 tài khoản theo dõi chi phí thuế TNDN là tài khoản TK 821 “Chi phí thuế TNDN”, tài khoản này không có số dư cuối năm và không có tài khoản cấp hai.

Kết cấu tài khoản:

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
- Thuế TNDN phải nộp tính vào chi phí thuế TNDN hiện hành phát sinh trong năm. - Thuế TNDN của các năm trước phải nộp bổ sung do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được ghi tăng chi phí thuế TNDN hiện hành của năm hiện tại.	- Số thuế TNDN thực tế phải nộp trong năm nhỏ hơn số thuế TNDN tạm phải nộp được giảm trừ vào chi phí thuế TNDN hiện hành đã ghi nhận trong năm. - Số thuế TNDN phải nộp được ghi giảm do phát hiện sai sót không trọng yếu của các năm trước được giảm chi phí thuế TNDN hiện hành đã ghi nhận trong năm hiện tại - Kết chuyển chi phí thuế TNDN hiện hành vào TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”

1.4.6.4. Phương pháp hạch toán

Quá trình hạch toán được khái quát như sau:



Sơ đồ 1.11: Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

1.4.7. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.4.7.1. Chứng từ sử dụng

- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

1.4.7.2. Sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ cái các tài khoản: TK 911; 511; 642...

1.4.7.3. Tài khoản sử dụng

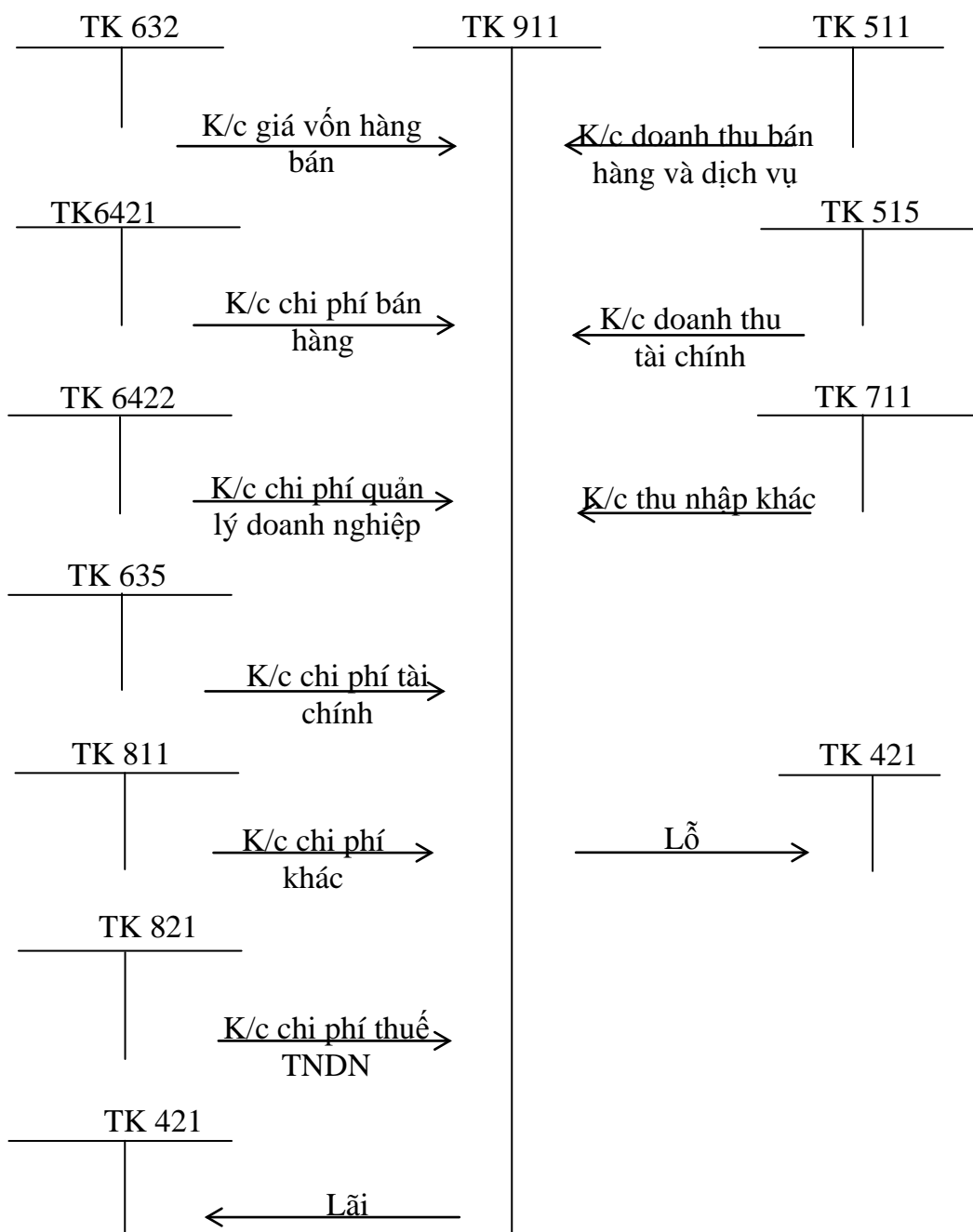
TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh. Tài khoản này không có số dư cuối kỳ.

Kết cấu tài khoản như sau:

<i>Bên Nợ</i>	<i>Bên Có</i>
- Kết chuyển các khoản chi phí trong kỳ: giá vốn hàng bán, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng và chi phí khác. - Thực lãi về hoạt động kinh doanh trong kỳ	- Kết chuyển các khoản doanh thu trong kỳ - Thực lỗ hoạt động kinh doanh trong kỳ

Cuối kỳ kinh doanh, kế toán tiến hành kết chuyển doanh thu và chi phí để xác định kết quả kinh doanh đó chính là tình hình lãi hay lỗ của doanh nghiệp.

1.4.7.4. Phương pháp hạch toán



Sơ đồ 1.12: Kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.5. Nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại

Cũng giống như tất cả các phân hành kế toán khác, phân hành kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh cũng có các nhiệm vụ chính như sau:

- Phản ánh đầy đủ, kịp thời và chính xác các khoản doanh thu và chi phí phát sinh trong kỳ. Cung cấp đầy đủ, kịp thời thông tin về kết quả hoạt động kinh doanh để làm cơ sở đề ra các quyết định quản lý.

- Tổ chức kế toán doanh thu theo từng yếu tố, từng khoản mục nhằm đáp ứng yêu cầu của chế độ hạch toán kinh tế theo cơ chế hiện hành, phục vụ cho công tác xác định kết quả kinh doanh trong kỳ.

- Kiểm tra chặt chẽ và có hệ thống nhằm đảm bảo tính hợp lệ của các khoản doanh thu theo điều kiện ghi nhận doanh thu được quy định trong chuẩn mực số 14 “Doanh thu và thu nhập khác”.

- Cung cấp những thông tin kinh tế cần thiết cho các bộ phận liên quan, trên cơ sở đó đề ra những biện pháp, kiến nghị nhằm hoàn thiện hoạt động kinh doanh.

- Cuối kỳ phải kết chuyển toàn bộ doanh thu thực hiện trong kỳ vào TK 911 nhằm xác định kết quả kinh doanh. Các khoản thuộc tài khoản doanh thu không có số dư cuối kỳ.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TẤN LẬP

2.1. Giới thiệu chung về Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập

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

Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn lập được thành lập vào ngày 31/08/2004 theo giấy phép đăng ký số 3301054325 của Sở Kế Hoạch và Đầu Tư Thừa Thiên Huế. Từ khi thành lập đến nay công ty đã 5 lần đổi giấy phép kinh doanh. Trụ sở công ty đặt tại 98 An Dương Vương – TP Huế. Từ tháng 9 năm 2012, công ty mở thêm showroom tại 90 Nguyễn Huệ và xây dựng một trung tâm bảo hành sửa chữa tại 98 An Dương Vương. Hiện nay, các bộ phận phòng ban công ty đặt tại 90 Nguyễn Huệ. Trong tương lai công ty sẽ mở rộng và phát triển bộ máy quản lý, hoạt động theo hình thức vừa tập trung vừa phân tán ở cả hai địa điểm 98 An Dương Vương và 90 Nguyễn Huệ.

Trong những năm qua, công ty TNHH TM và DV Tấn Lập đã không ngừng mở rộng thị phần trên địa bàn Tỉnh Thừa Thiên Huế, nâng cao chất lượng dịch vụ và năng lực của đội ngũ nhân viên.

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập

Địa chỉ: 90 Nguyễn Huệ, Phường Phước Vĩnh, Thành phố Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế, Việt Nam.

Điện thoại: 0543 827 125

Fax: 0543 827 125

Email: tanlapltd@yahoo.com

Website: www.tanlap.com

Vốn điều lệ: 2,900,000,000 đồng

Mã số thuế: 3300362983

❖ Lĩnh vực kinh doanh:

- Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa hàng chuyên doanh. Bán lẻ các thiết bị nghe nhìn trong các cửa hàng chuyên doanh.

- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông. Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác.

- Bán lẻ các đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh.

- Bán buôn hàng hóa khác chưa được phân vào đâu. Chi tiết: Mua bán các mặt hàng inox.

2.1.2. Chức năng và nhiệm vụ

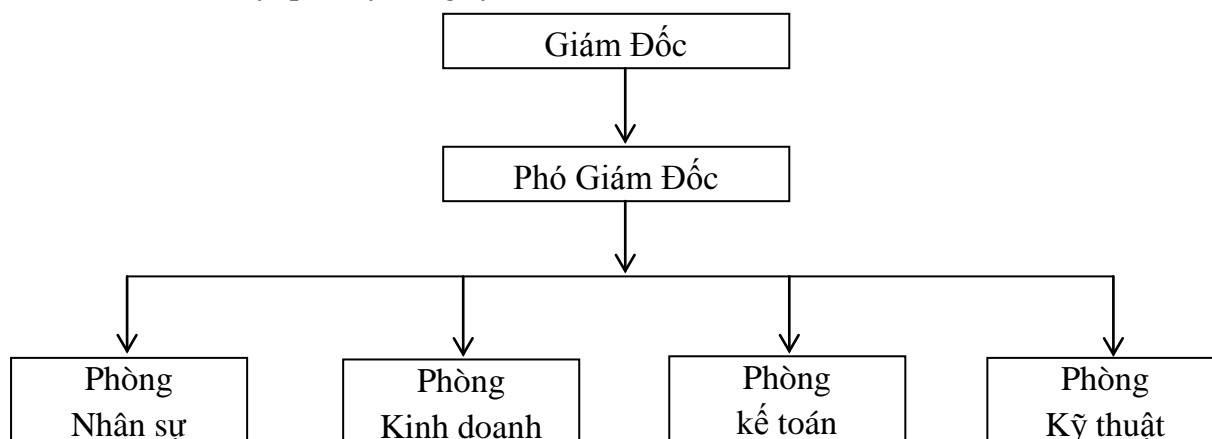
Là một đơn vị kinh doanh trong lĩnh vực thương mại do đó Công ty TNHH TM và DV có chức năng chính là mua bán hàng hóa, dịch vụ. Công ty thực hiện theo phương châm “Thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng, đảm bảo chất lượng sản phẩm và dịch vụ đã cung cấp”.

Những nhiệm vụ cơ bản của Công ty được khái quát như sau:

- (1) Quản lý và sử dụng vốn, tài sản vật tư theo đúng mục tiêu của doanh nghiệp đặt ra.
- (2) Tuân thủ các chế độ chính sách của nhà nước về hoạt động kinh doanh.
- (3) Thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ về thuế, bảo hiểm...Đảm bảo hạch toán kinh tế đầy đủ, phù hợp với chế độ tài chính kinh tế của Nhà nước.
- (4) Sử dụng có hiệu quả nguồn vốn của công ty, giảm chi tiêu kinh doanh tới mức thấp nhất, không ngừng tăng vốn đầu tư để phát triển kinh doanh.
- (5) Quan hệ tốt với khách hàng, mở rộng thị trường tiêu thụ.

2.1.3. Tổ chức bộ máy quản lý của Công ty

Trong những năm qua, công ty TNHH TM và DV Tân Lập đã không ngừng hoàn thiện bộ máy quản lý công ty.



Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức công ty TNHH TM và DV Tân Lập

Chức năng nhiệm vụ của từng bộ phận:

Giám đốc: Là người có quyền lực cao nhất trong công ty, điều hành hoạt động

kinh doanh, đề ra các chủ trương chính sách, chịu trách nhiệm trước pháp luật về mọi hoạt động của công ty.

Phó giám đốc: Tham mưu, giúp việc cho giám đốc và chủ động giải quyết những vấn đề được giám đốc ủy nhiệm, chịu trách nhiệm về phần việc được phân công.

Phòng nhân sự: Tham mưu cho giám đốc về việc quản lý các hoạt động công tác tổ chức bộ máy và cán bộ, quản lý lao động, điều hành nhân sự, tiền lương, công tác thi đua khen thưởng và kỷ luật.

Phòng kinh doanh: Tham mưu cho giám đốc trong việc lập kế hoạch định hướng hoạt động kinh doanh của toàn bộ công ty. Phối hợp các phòng chức năng để tham mưu quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Tìm hiểu và nắm bắt nhu cầu thị trường để đề xuất những biện pháp phù hợp với từng giai đoạn phát triển của công ty.

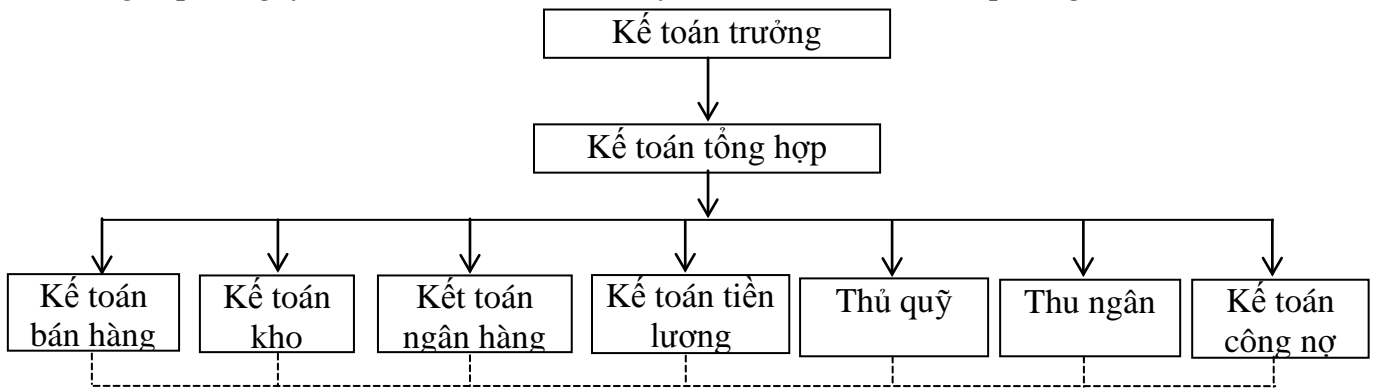
Phòng kế toán: Tham mưu cho giám đốc trong công tác kế toán, tài chính như hoạt động huy động vốn, sử dụng vốn đúng mục đích và có hiệu quả. Lập các BCTC hàng năm, kê khai và quyết toán thuế.

Phòng kỹ thuật: Chịu trách nhiệm trong công tác kỹ thuật, bảo hành, sửa chữa các thiết bị điện tử, tin học, văn phòng.

2.1.4. Tổ chức công tác kế toán của Công ty

2.1.4.1. Bộ máy kế toán của Công ty

Để phù hợp với nhu cầu cung cấp thông tin nhanh chóng cho các cấp quản lý doanh nghiệp, công ty đã tổ chức mô hình bộ máy kế toán theo mô hình tập trung như sau:



(Nguồn: Phòng kế toán công ty TNHH TM & DV Tấn Lập)

Sơ đồ 2.2: Bộ máy kế toán công ty TNHH TM và DV Tấn Lập

Chú thích:

- > Quan hệ trực tuyến
- Quan hệ chức năng

Chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận:

Kế toán trưởng: Là người tham mưu cho giám đốc, trực tiếp báo cáo cho giám đốc và các cơ quan có thẩm quyền về tình hình tài chính của công ty, chịu trách nhiệm tổ chức về điều hành bộ máy kế toán theo đúng pháp luật. Đồng thời chịu trách nhiệm kiểm tra, theo dõi việc hạch toán tại các bộ phận, định kỳ lập BCTC theo đúng chế độ hiện hành.

Kế toán tổng hợp: Là người giúp việc cho kế toán trưởng, có chức năng theo dõi, tổng hợp số liệu từ các chứng từ kế toán. Định kỳ kiểm tra các chứng từ kế toán, sau đó trình lên kế toán trưởng để lập BCTC.

Kế toán bán hàng: Theo dõi tình hình bán hàng, ghi nhận doanh thu bán hàng, theo dõi tình hình thanh toán công nợ của công ty.

Kế toán kho: Theo dõi tình hình nhập, xuất, tồn kho hàng hóa.

Kế toán ngân hàng: Theo dõi các khoản tiền gửi ngân hàng của công ty, các khoản thanh toán qua ngân hàng.

Kế toán tiền lương: Hạch toán lương, các khoản trích theo lương và các quỹ phục vụ người lao động theo quy định của pháp luật.

Thủ quỹ: Quản lý các khoản tiền mặt của công ty. Định kỳ kiểm kê số tồn quỹ tiền mặt thực tế, mở sổ chi tiết cho từng đối tượng và đối chiếu số thu ngân hàng.

Thu ngân: Thu tiền bán hàng và cuối ngày nộp cho thủ quỹ.

Kế toán công nợ: Theo dõi tình hình công nợ của công ty, xét duyệt hạn mức tín dụng cho khách hàng.

2.1.4.2. Chế độ kế toán sử dụng tại Công ty

Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ ban hành theo Quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006.

(1) Hệ thống chứng từ kế toán

Mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh đều phải có bằng chứng hợp pháp cho sự tồn tại và phù hợp với các sổ sách kế toán. Tại Công ty các chứng từ đang được sử dụng chủ yếu là:

- Các chứng từ về bán hàng: Đơn đặt hàng, hợp đồng kinh tế, hóa đơn GTGT...
- Các chứng từ về tiền: Phiếu thu, phiếu chi, giấy báo có, giấy báo nợ của ngân hàng.
- Các chứng từ về hàng tồn kho: Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho, lệnh bán hàng...
- Các chứng từ khác liên quan.

(2) Hệ thống tài khoản

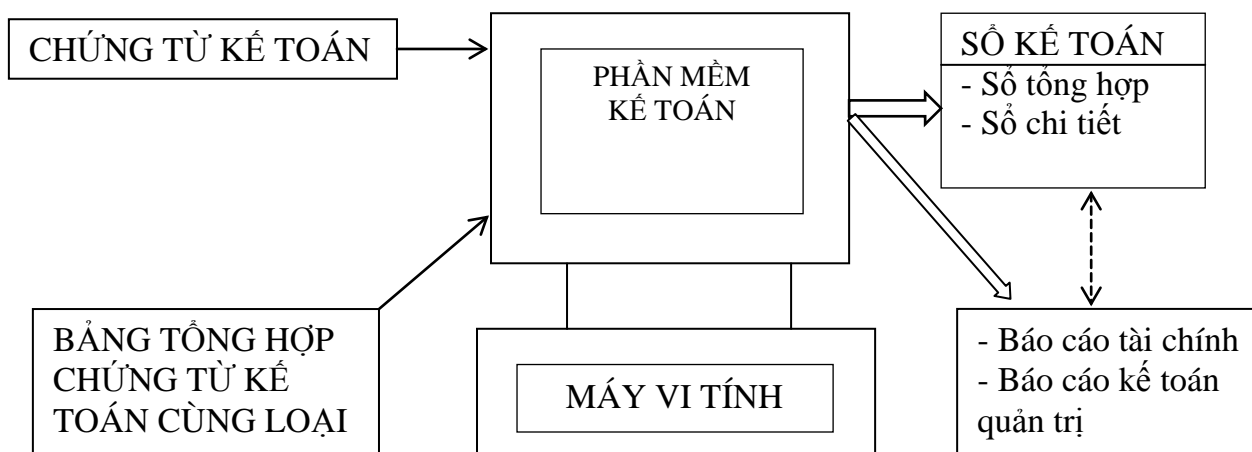
Công ty áp dụng hệ thống tài khoản theo Quyết định số 48/2006/QĐ – BTC của Bộ tài chính, chỉ sử dụng tài khoản cấp 1 và cấp 2. Tuy nhiên, Công ty đã thay đổi tên của một số tài khoản đã được sự chấp nhận của Bộ tài chính trước khi thực hiện. Ví dụ: TK 5118 “Doanh thu khác” nhưng trong Công ty tài khoản này là “Doanh thu cung cấp dịch vụ”. TK 642 “Chi phí quản lý kinh doanh” nhưng thực tế trong doanh nghiệp là “Chi phí quản lý kinh doanh”

(3) Hệ thống sổ sách kế toán

Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập sử dụng sổ kế toán theo Quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006. Tuy nhiên, Công ty sử dụng sổ theo dõi tài khoản thay cho sổ cái, tờ kê chi tiết thay cho sổ chi tiết tài khoản.

(4) Hình thức kế toán

Để đảm bảo cho việc tổ chức hệ thống kế toán phù hợp với quy mô cũng như hình thức kinh doanh đặc trưng của một công ty thương mại và giảm bớt khối lượng công việc cho đội ngũ nhân viên kế toán, công ty TNHH TM và DV Tấn Lập đã áp dụng hình thức kế toán trên máy vi tính dưới sự hỗ trợ của phần mềm Microsoft excel dựa trên hình thức “Chứng từ ghi sổ” và phần mềm hỗ trợ kê khai thuế, phần mềm kế toán 1A.



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

Ghi chú:

Nhập số liệu hàng ngày —————>

In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm ══════════>

Đối chiếu, kiểm tra ←----->

Hàng ngày, kế toán căn cứ vào chứng từ kế toán hoặc bảng tổng hợp chứng từ kết toán cùng loại đã được kiểm tra, được dùng làm căn cứ ghi sổ, xác định tài khoản ghi Nợ, tài khoản ghi Có để nhập dữ liệu vào máy vi tính theo các bảng, biểu được thiết kế sẵn trên phần mềm kế toán.

Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin được tự động nhập vào sổ kế toán tổng hợp và các sổ, thẻ kế toán liên quan.

Cuối tháng (hoặc bất kỳ thời điểm nào cần thiết), kế toán thực hiện các thao tác khóa sổ (cộng sổ) và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu kế toán tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ. Người làm kế toán có thể kiểm tra, đối chiếu số liệu giữa sổ kế toán với báo cáo tài chính sau khi đã in ra giấy. Thực hiện các thao tác để in báo cáo tài chính theo quy định.

Cuối tháng, cuối năm sổ kế toán tổng hợp và sổ kế toán chi tiết được in ra giấy, đóng thành quyển và thực hiện các thủ tục pháp lý theo quy định về sổ kế toán ghi bằng tay.

Ngoài ra, công ty có sử dụng phần mềm kế toán xuất nhập tồn kho để kiểm tra tình hình hàng tồn kho, từ đó đưa ra chính sách bán hàng, đặt hàng phù hợp. Hàng tồn kho được tính theo giá gốc.

(5) Hình thức báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính phản ánh một cách tổng quát về tình hình tài sản, nguồn hình thành tài sản, kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, là nguồn thông tin quan trọng cho các nhà quản trị của công ty và các đối tượng liên quan khác ngoài công ty. Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập thực hiện lập các báo cáo tài chính theo đúng Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC :

- Bảng cân đối kế toán (B01- DNN).
- Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (B02-DNN).
- Thuyết minh báo cáo tài chính (B09-DNN).
- Bảng cân đối tài khoản (F01-DNN).

2.1.4.3. Chính sách kế toán chủ yếu áp dụng tại công ty

Chính sách kế toán mà Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập áp dụng như sau:

(1) Niên độ kế toán: Kỳ kế toán năm của công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.

- (2) Đơn vị tiền tệ: Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán là đồng Việt Nam (VNĐ).
- (3) Phương pháp kế toán HTK: Phương pháp kê khai thường xuyên
- (4) Phương pháp tính giá xuất kho: Phương pháp nhập trước - xuất trước (FIFO).
- (5) Phương pháp tính khấu hao TSCĐ: Khấu hao theo đường thẳng.
- (6) Phương pháp tính thuế GTGT: Phương pháp khấu trừ.

2.1.5. Tình hình nguồn lực tại công ty qua 3 năm 2011-2013

2.1.5.1. Tình hình lao động

Bảng 2.1: Tình hình lao động của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập từ năm 2011-2013

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		So sánh			
	SL	%	SL	%	SL	%	2012/2011		2013/2012	
							+/-	%	+/-	%
Tổng số lao động	36	100	31	100	41	100	-5	-13.89	10	32.26
1. Phân theo giới tính										
Nam	20	55.56	18	58.06	23	56.10	-2	-10.00	5	27.78
Nữ	16	44.44	13	41.94	18	43.90	-3	-18.75	5	38.46
2. Phân theo trình độ										
Đại học và cao đẳng	11	30.56	12	38.71	13	31.71	1	9.09	1	8.33
Trung cấp	22	61.11	16	51.61	23	56.10	-6	-27.27	7	43.75
Lao động phổ thông	3	8.33	3	9.68	5	12.20	0	0.00	2	66.67

(Nguồn: Bảng theo dõi nhân viên do bộ phận nhân sự cấp)

Qua bảng 2.1 ta có thể thấy rằng số lao động của công ty luôn có sự biến động theo nhiều chiều hướng. Năm 2012 so với năm 2011 lao động giảm đi 5 người tương ứng giảm 13.89%. Bước sang năm 2013 số lao động lại thêm 10 người so với năm 2012 tương ứng tăng 32.26%, cụ thể như sau:

Phân giới tính: Xét theo tổng số, lao động nam và nữ đều tăng giảm cùng chiều. Qua bảng số liệu ta thấy năm 2011 số lao động nam trong công ty 20 người chiếm 55.56%. Sang năm 2012, tổng số lao động giảm 5 người trong đó giảm 2 lao động nam, nên lao động nam còn 18 người chiếm 58.06%. Năm 2013 lao động nam lại tăng lên 5 người và chiếm 56.10% trong tổng số. Cũng như lao động nam, số lượng lao động nữ cũng biến động thất thường. Năm 2012 so với năm 2011 giảm 18.75% nhưng

sang năm 2013 so với năm 2012 lại tăng 38.46%. Nguyên nhân dẫn đến những biến động này là do năm 2012 doanh nghiệp gặp khó khăn trong vấn đề tài chính, nên đã cắt giảm nhân viên để giảm bớt chi phí lương. Nhưng sang năm 2013, để cạnh tranh với đối thủ và gia tăng doanh thu nên doanh nghiệp đã tuyển thêm lao động. Dù có biến động, nhưng số lượng lao động nam luôn lớn hơn lao động nữ, điều này phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty. Lao động nam thích hợp hơn với công việc lắp đặt, bảo hành, sửa chữa, vận chuyển...

Phân theo trình độ: Từ bảng phân tích cho thấy, lao động trong công ty có năng lực ở mức độ trung cấp chiếm đa số, ở trình độ đại học và cao đẳng có xu hướng tăng lên, lao động phổ thông chỉ chiếm phần nhỏ. Năm 2013 so với năm 2012 lao động có trình độ đại học tăng 8.33 %, lao động trình độ trung cấp tăng 43.75%, lao động phổ thông tăng 2 người tương ứng tăng 66.67%. Nhìn chung đây là một dấu hiệu tốt trong việc sử dụng lao động tại công ty. Vì thực tế, trong hoạt động kinh doanh của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập tập trung tuyển dụng những người có kinh nghiệm và năng lực làm việc cao để thực hiện tốt công tác bán hàng và sửa chữa thiết lập các thiết bị điện tử.

Như vậy ta có thể thấy rằng lao động trong công ty tăng lên, cơ cấu lao động tương đối phù hợp. Điều này chứng minh công ty đang ngày càng mở rộng quy mô phát triển và tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động.

2.1.5.2. Tình hình tài sản và nguồn vốn

Để một doanh nghiệp hình thành, tồn tại và phát triển thì điều quan trọng hàng đầu đó chính là nguồn vốn kinh doanh. Nguồn vốn của một công ty thể hiện khả năng và tiềm lực tài chính. Sử dụng nguồn vốn để đầu tư tài sản, thuê lao động,... Sự luân chuyển của nguồn vốn như thế nào, được tạo lập từ đâu, cách sử dụng vốn như thế nào để thu lợi nhuận là vấn đề rất quan trọng trong một doanh nghiệp.

Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập được thành lập trong hoàn cảnh kinh tế đang khó khăn, nhưng nhờ uy tín chất lượng đã tạo dựng niềm tin cho khách hàng và dần trở thành một công ty thương mại hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh máy tính - linh kiện, thiết bị giải trí số, thiết bị văn phòng và điện thoại di động tại Huế và khu vực Miền Trung, Tây Nguyên. Để hiểu rõ hơn nguồn lực công ty, nên đề tài chỉ đánh giá tình hình tài sản nguồn vốn chủ yếu về mặt giá trị mà không đi sâu đánh giá tỷ trọng của các khoản mục, hơn nữa vì đặc điểm của công ty thương mại thường có tài sản ngắn hạn chiếm phần lớn trong tổng tài sản của doanh nghiệp.

Bảng 2.2: Tình hình tài sản và nguồn vốn của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	So sánh			
				2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
A. Tài sản	10,004,610,177	8,401,582,368	6,952,884,205	1,448,698,163	20.84	1,603,027,809	19.08
1. Tài sản ngắn hạn	9,717,652,331	8,085,393,592	6,581,282,681	1,504,110,911	22.85	1,632,258,739	20.19
-Tiền, tương đương tiền	816,950,385	360,120,223	463,955,668	-103,835,445	-22.38	456,830,162	126.85
-Khoản phải thu	650,499,374	776,579,304	495,389,425	281,189,879	56.76	-126,079,930	-16.24
-Hàng tồn kho	8,236,234,042	6,948,694,065	5,621,937,588	1,326,756,477	23.60	1,287,539,977	18.53
2. Tài sản dài hạn	286,957,846	316,188,776	371,601,524	-55,412,748	-14.91	-29,230,930	-9.24
-Tài sản cố định	286,957,846	316,188,776	371,601,524	-55,412,748	-14.91	-29,230,930	-9.24
B. Nguồn vốn	10,004,610,177	8,401,582,368	6,952,884,205	1,448,698,163	20.84	1,603,027,809	19.08
1. Nợ phải trả	6,556,730,853	5,059,357,437	3,672,465,976	1,386,891,461	37.76	1,497,373,416	29.60
2. Vốn chủ sở hữu	3,447,879,324	3,342,224,931	3,280,418,229	61,806,702	1.88	105,654,393	3.16

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán do phòng kế toán cung cấp)

Qua bảng 2.2 ta có thể thấy, từ năm 2011 tới năm 2013 giá trị tổng tài sản và nguồn vốn tăng dần qua các năm. Cho thấy rằng quy mô của doanh nghiệp ngày càng được mở rộng. Cụ thể như sau:

➤ Tổng tài sản năm 2012 tăng hơn so với năm 2011 là 1,448 triệu đồng, tương ứng tăng 20,85%. Tài sản của công ty năm 2013 so với năm 2012 tăng 1,603 triệu đồng, tương ứng tăng 19,08%. Trong đó, nguyên nhân là do sự tăng lên của TSNH và sự giảm nhẹ của TSDH. TSNH năm 2012 là 6,581 triệu đồng tăng so với năm 2011 là 1,504 triệu đồng tương ứng tăng 22,85% và sang 2013 TSNH đạt giá trị 9,718 triệu đồng tăng 20,19% so với năm 2012. Để đạt được sự gia tăng này có thể kể đến sự gia tăng đột biến của khoản tiền và tương đương tiền năm 2013 so với năm 2012 với mức tăng là 456 triệu tương ứng tăng 126,85%. Bên cạnh đó là sự tăng lên của lượng hàng tồn kho liên tục qua ba năm với mức tăng lần lượt là 23,6% và 18,53% (năm 2012/2011 tăng: 23,6%, năm 2013/2012 tăng: 18,53%). Hàng tồn kho của doanh nghiệp chủ yếu là hàng hóa doanh nghiệp mua về để bán lại, công ty tăng thêm lượng hàng tồn kho đảm bảo cho tình trạng cháy kho không diễn ra. Tuy nhiên, khoản phải thu khách hàng đang có xu hướng giảm trong khi lượng tiền và tương đương tiền lại gia tăng điều này có thể doanh nghiệp đang cắt giảm bán chịu. Nếu đây là nguyên nhân khiến khoản phải thu giảm làm ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng của công ty thì đây là một dấu hiệu không tốt cho sự sụt giảm lợi nhuận. Nếu khoản phải thu giảm là do khách hàng thanh toán tiền cho doanh nghiệp thì đây là dấu hiệu tốt vì sẽ đáp ứng quá trình luân chuyển vốn kịp thời cho doanh nghiệp tiếp tục kinh doanh và đảm bảo khả năng thanh toán với các món nợ mua hàng. TSDH năm 2012 giảm so với năm 2011 giảm 14,91%, sang năm 2013 giảm tiếp 9,24%. Nguyên nhân chủ yếu là do giá trị hao mòn hàng năm đều tăng thêm, mặc dù công ty không có sắm thêm các thiết bị để phục vụ hoạt động kinh doanh. Đây cũng là một điều đặc trưng trong các công ty thương mại buôn bán hàng hóa.

➤ Nguồn vốn của công ty cũng tăng lên với lượng tương ứng. Năm 2012 tổng nguồn vốn là 8,402 triệu đồng tăng so với năm 2011 là 20,08%, sang năm 2013 tổng nguồn vốn là 10,005 triệu đồng. Nguồn vốn tăng lên nguyên nhân là do cả nợ phải trả và vốn chủ sở hữu đều tăng dần qua các năm. Nợ phải trả năm 2012 so với năm 2011

tăng tới 37.76%, năm 2013 so với năm 2012 tăng 1,497 triệu đồng tương ứng tăng 29.60%. Điều này cho thấy công ty luôn sử dụng nguồn vốn vay, tuy nhiên chỉ sử dụng nợ ngắn hạn. Việc sử dụng nợ ngắn hạn giúp doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí lãi vay, doanh nghiệp cần sử dụng vốn vay hợp lý để tránh trường hợp mất khả năng thanh toán xảy ra. Tuy nhiên, theo thông tin được biết thì nguồn vốn vay ngắn hạn của công ty chủ yếu là do các cá nhân trong công ty cho vay chứ doanh nghiệp không vay vốn của các tổ chức như ngân hàng hay các tổ chức cho vay khác. Giá trị vốn chủ sở hữu của công ty không có quá nhiều biến động, năm 2012 so với năm 2011 vốn chủ sở hữu của công ty chỉ tăng 61 triệu đồng tương ứng tăng 1.88%, sang năm 2013 vốn chủ sở hữu đạt giá trị 3,448 triệu đồng.

2.1.5.3. Tình hình kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Phân tích giá trị của các khoản mục trong bảng cân đối kế toán chỉ cho chúng ta thấy được thông tin doanh nghiệp tại một thời điểm về doanh nghiệp đang sở hữu tài sản gì, hình thành từ nguồn nào và quy mô hoạt động của công ty. Nhưng không cho ta biết được việc sử dụng tài sản, nguồn vốn có đạt hiệu quả hay không và doanh nghiệp đạt được những thành quả như thế nào, doanh thu ở các lĩnh vực, tình hình chi phí biến đổi ra sao. Vậy nên chúng ta cần phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để biết được khả năng, năng lực của công ty. Sau đây chúng ta tiến hành phân tích báo cáo kết quả kinh doanh của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập để thấy rõ hơn năng lực của doanh nghiệp trong 3 năm gần đây.

Bảng 2.3: Tình hình kết quả kinh doanh của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập

Đơn vị tính: Đồng

Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	Năm 2011	So sánh			
				2012/2011		2013/2012	
				+/-	%	+/-	%
1.DT BH & CCDV	43,138,204,684	50,181,441,447	46,500,224,578	3,681,216,869	7.92	-7,043,236,763	-14.04
2.Các khoản giảm trừ DT							
3.DTT về BH và CCDV	43,138,204,684	50,181,441,447	46,500,224,578	3,681,216,869	7.92	-7,043,236,763	-14.04
4.Giá vốn hàng bán	41,407,651,423	48,572,690,717	44,518,514,089	4,054,176,628	9.11	-7,165,039,294	-14.75
5.LNG về BH và CCDV	1,730,553,360	1,608,750,760	1,981,710,489	-372,959,729	-18.82	121,802,600	7.57
6.Doanh thu HĐTC	2,148,791	2,380,875	1,776,909	603,966	33.99	-232,084	-9.75
7.Chi phí tài chính		446,282,834	537,292,712	-91,009,878	-16.94	-446,282,834	-100
Trong đó: chi phí lãi vay		446,282,834	573,292,712	-127,009,878	-22.15	-446,282,834	-100
8.Chi phí quản lý kinh doanh	1,833,992,120	1,423,838,594	1,444,053,744	-20,215,150	-1.40	410,153,526	28.81
9.Lợi nhuận thuần từ HĐKD	-101,289,969	-258,989,793	2,140,942	-261,130,735	-12197	157,699,824	-60.89
10.Thu nhập khác	208,916,881	341,672,302	177,263,977	164,408,325	92.75	-132,755,421	-38.85
11.Chi phí khác	2,143,950					2,143,950	
12.Lợi nhuận khác	206,772,931	341,672,302	177,263,977	164,408,325	92.75	-134,899,371	-39.48
13.Tổng LNKT trước thuế	105,482,962	82,637,509	179,404,919	-96,767,410	-53.94	22,845,453	27.65
14.Chi phí thuế TNDN	23,206,252	20,659,377	44,851,230	-24,191,853	-53.94	2,546,875	12.33
15.LNKT sau TNDN	82,276,710	61,978,132	134,553,689	-72,575,557	-53.94	20,298,578	32.75

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh do phòng kế toán cung cấp)

Trong 3 năm gần đây, nhìn chung trong hoạt động kinh doanh của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập luôn mang lại lợi nhuận. Tuy nhiên, lợi nhuận năm 2012 và năm 2013 không còn cao như năm 2011. Cụ thể, chúng ta đi sâu phân tích các khoản doanh thu và chi phí trong hoạt động kinh doanh của công ty.

Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2012 tăng so với năm 2011 là 3,681 triệu đồng tương ứng tăng 7.92%. Nhưng bước sang năm 2013, không những khoản mục doanh thu này không tăng mà còn giảm mất 7,043 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng giảm 14.04%. Đây là một dấu hiệu không tốt về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Qua tìm hiểu thông tin và từ thuyết minh báo cáo tài chính của công ty cho thấy nguyên nhân làm cho doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp giảm là do sự biến động lớn của nền kinh tế và sự lớn mạnh của đối thủ cạnh tranh trong địa bàn. Các công ty lớn về máy tính mở các quầy hàng tại Thừa Thiên Huế như: Công ty Cổ Phần FPT, Công ty cổ phần máy tính Phi Long... Do vậy nên lượng khách đến mua hàng giảm.

Giá vốn hàng bán cũng có sự biến động cùng chiều như doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Năm 2012 so với năm 2011 giá vốn hàng bán tăng 4,054 triệu đồng tương ứng tăng 9.11%. Năm 2013 so với năm 2012 giá vốn hàng bán giảm 14.75%, vì bán được ít hàng nên giá vốn xuất ra sẽ giảm. Mặc dù, năm 2013 so với năm 2012 cả doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ và giá vốn hàng bán đều giảm. Nhưng tốc độ giảm doanh thu chậm hơn tốc độ giảm của giá vốn hàng bán nên lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp vẫn tăng 122 triệu đồng tương ứng tăng 7.57%.

Doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính của doanh nghiệp trong 3 năm có nhiều biến động. Doanh thu hoạt động tài chính của công ty năm 2012 tăng so với năm 2011 là 604 ngàn đồng, một con số nhỏ trong các khoản thu của doanh nghiệp. Năm 2013 so với năm 2012 khoản mục doanh thu này giảm 9.75%. Công ty luôn có tiền gửi ở các ngân hàng, tuy nhiên số tiền lãi thì khá nhỏ. Đặc biệt, chi phí tài chính là điều đáng quan tâm của doanh nghiệp. Năm 2012 so với năm 2011 khoản mục chi phí này giảm 91 triệu tương ứng giảm 16.94%, năm 2013 có phát sinh nào của chi phí tài chính. Nguyên nhân chính là do năm 2011 và năm 2012 doanh nghiệp tiến hành vay ngắn hạn với số tiền lớn

nên chi phí lãi vay khá cao. Bước sang năm 2013, doanh nghiệp đã trả nợ các khoản vay ngắn hạn bên ngoài, chỉ tiến hành vay ngắn hạn đối với các cá nhân trong công ty nên không phát sinh khoản chi phí lãi vay. Việc giảm bớt các khoản vay giúp doanh nghiệp đảm bảo hơn về mặt tài chính, nhưng không tận dụng được các ưu điểm của vốn vay như giúp doanh nghiệp mở rộng quy mô, sử dụng làm lá chắn thuế...Doanh nghiệp nên có lựa chọn thích hợp cho hoạt động kinh doanh của mình.

Chi phí quản lý kinh doanh của công ty luôn chiếm phần lớn nhất trong tổng chi phí hoạt động của doanh nghiệp. Năm 2013 so với năm 2012 chi phí quản lý kinh doanh tăng tới 410 triệu đồng là do để gia tăng doanh thu bán hàng, cạnh tranh với đối thủ doanh nghiệp đã hỗ trợ giảm giá hàng hóa, hỗ trợ vận chuyển...Một nguyên nhân nữa là do doanh nghiệp phải tuyển thêm lao động phục vụ tốt cho công tác bán hàng, mức lương cơ bản theo quy định của nhà nước lại gia tăng. Bên cạnh một khoản chi cao thì khoản thu nhập khác là khoản thu lớn giúp doanh nghiệp mang lại lợi nhuận, năm 2013 thu nhập khác đạt tới 209 triệu đồng là một con số khá cao, mặc dù so với năm 2012 thì thu nhập khác năm 2013 giảm 38.85%.

Các khoản doanh thu và chi phí phát sinh đã làm cho tình hình kết quả kinh doanh của doanh nghiệp khả quan hơn so với thời kỳ tụt dốc trong năm 2012 so với năm 2011 lợi nhuận sau thuế giảm 53.94%. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2013 so với năm 2012 tăng 20 triệu đồng tương ứng tăng 32.75%.

2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập

2.2.1. Đặc điểm công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty

2.2.1.1. Đặc điểm về sản phẩm và tình hình tiêu thụ sản phẩm

(1) Đặc điểm về sản phẩm

Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập kinh doanh chủ yếu là máy tính, các thiết bị linh kiện điện tử do vậy có tới hàng trăm mặt hàng với tên gọi rất khó để ghi nhớ. Công ty có số lượng hàng tồn kho lớn, phong phú đa dạng do đó các mặt hàng được mã hóa một cách rõ ràng, chính xác nhằm thuận lợi cho việc quản lý và theo dõi.

Ví dụ một số sản phẩm của công ty:

Bảng 2.4: Một số sản phẩm của công ty

STT	Tên sản phẩm	Mã số	ĐVT
1	Notebook DELL INS 14R-N4110 i5-2430M	NB DELL INS 14R-14R-N4110 i5-2430M	Cái
2	Bộ nhớ máy tính DDR III 2G/1333 Kington, Kingmax...	DDR III 2G/1333	Cái
3	Đầu đọc đĩa DVD 18X HP RM465	DVD 18X HP RM465	Chiếc
4	Ổ cứng HDD 250 GB WD Sata III	HDD 250 GB WD SATA III	Cái
5	Bo mạch chủ Foxconn G41MD - V	MB FOX G41	Cái
6	Bo mạch chủ Foxconn H61MXE-K	MB FOXCOM G41	Cái
7	Chíp vi xử lý PE 5500	CPU E5500	Cái
8	Chíp vi xử lý G620	CPU G620	Cái

(2) Tình hình tiêu thụ sản phẩm

Nhìn chung tình hình tiêu thụ sản phẩm của Công ty TNHH TM và DV Tân Lập trong thời gian gần đây không được ổn định, có xu hướng giảm lớn hơn. Lượng hàng hóa mua về nhập kho gia tăng, nhưng tốc độ tiêu thụ sản phẩm lại giảm làm cho giá trị hàng tồn kho cuối kỳ tăng lên ở mức tỷ đồng. Trong mỗi năm hàng tồn kho tăng từ 20% - 23%, trong khi đó lượng hàng hóa tiêu thụ giảm 10% - 14%. Nguyên nhân là do, các mặt hàng điện tử ngày càng có tính năng vượt bậc theo thời gian, cạnh tranh trên thị trường hết sức gay gắt, nhiều doanh nghiệp lớn mở thêm các chi nhánh phân phối, khiến cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ giảm mức tiêu thụ.

2.2.1.2. Các phương thức tiêu thụ sản phẩm

Hiện nay, ở mỗi doanh nghiệp đều có khá nhiều phương thức tiêu thụ hàng hóa phù hợp với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp mình. Công ty TNHH TM và DV Tân Lập kinh doanh các mặt hàng chủ yếu là hàng hóa điện tử, cũng đã lựa chọn các phương thức bán hàng để thu hút khách hàng và nhanh chóng tiêu thụ hàng hóa thu lại lợi nhuận như sau:

(1) Phương thức bán buôn hàng hóa: Có hai phương pháp bán buôn là bán buôn qua kho và bán buôn vận chuyển thẳng. Để đảm bảo về chất lượng, số lượng hàng hóa và tạo dựng niềm tin cho khách hàng công ty đã lựa chọn phương thức bán buôn qua kho. Nhập hàng về kho của doanh nghiệp sau đó mới xuất bán cho khách hàng.

(2) Phương thức bán lẻ hàng hóa: Doanh nghiệp lựa chọn phương thức bán hàng thu tiền trực tiếp, nhân viên đi giao hàng cho khách hàng và thu tiền trực tiếp từ khách hàng. Sau đó nhân viên mang tiền về cho thủ quỹ. Trường hợp bán lẻ tại quầy hàng thì thu ngân trực tiếp thu tiền và cuối ngày nộp tiền cho thủ quỹ quản lý.

(3) Phương thức bán hàng trả góp: Để tạo điều kiện cho những khách hàng không có nhiều năng lực tài chính, và công ty có thể gia tăng doanh số bán hàng nên công ty đã lựa chọn thêm phương thức bán hàng trả góp. Khách hàng sẽ trả tiền nhiều lần trong một khoảng thời gian nhất định và chịu thêm một khoản lãi.

2.2.1.3. Các phương thức thanh toán

Thị trường kinh tế luôn luôn tồn tại sự cạnh tranh trong các phương thức bán hàng, phương thức thanh toán, với mong muốn tối đa hóa lợi nhuận cho doanh nghiệp mình. Các hình thức thanh toán chính tại công ty gồm:

(1) Thanh toán ngay: Là hình thức thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản qua ngân hàng. Trong đó:

Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt: Việc chuyển giao quyền sở hữu sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ cho khách hàng và việc thu tiền được thực hiện đồng thời.

Thanh toán theo phương thức chuyển khoản qua ngân hàng: Các đơn đặt hàng có giá trị lớn và các khách hàng ở các tỉnh thành phố khác thường thanh toán theo phương thức này. Đây là phương thức thanh toán được công ty khuyến khích các khách hàng của mình áp dụng vì ưu điểm an toàn và nhanh chóng. Để thuận tiện cho việc thanh toán với nhà cung cấp công ty đã mở tài khoản tại 4 ngân hàng mà các khách hàng thường xuyên thường sử dụng: Ngân hàng Ngoại Thương (Vietcombank), Ngân hàng Quân Đội (MB), Ngân hàng Á Châu (ACB), Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn (Agribank).

(2) Thanh toán sau: Là hình thức thanh toán cho khách hàng nợ hoặc cán trừ công nợ

Cho nợ: Đối với những khách hàng truyền thống, thường xuyên hoặc khách hàng có uy tín, doanh nghiệp có thể bán chịu trong khoảng thời gian thỏa thuận ghi trong hợp đồng bán hàng. Thời hạn thanh toán tối đa mà công ty áp dụng là 10 ngày kể từ ngày giao hàng. Công ty không tiến hành chiết khấu thanh toán đối với những khách hàng thanh toán nợ trước hạn.

Thanh toán bù trừ: Phương thức này thường được áp dụng đối với những đối tượng vừa là khách hàng vừa là nhà cung cấp thường xuyên. Khách hàng mua nợ hàng của công ty, khi công ty có nhu cầu mua hàng thì sẽ tiến hành cân trừ công nợ. Nếu như khoản chênh lệch lớn hoặc trong khoảng thời gian nhất định thì công ty sẽ tiến hành thu nợ khách hàng.

2.2.2. Thực trạng công tác kế toán bán hàng tại Công ty

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

(1) Chứng từ và quy trình luân chuyển chứng từ

(a) Chứng từ sử dụng

❖ Trường hợp bán buôn hàng hóa

Chứng từ được sử dụng để làm cơ sở cho việc hạch toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập trong trường hợp bán buôn như sau:

- Hợp đồng kinh tế, giấy giao hàng, hóa đơn GTGT
- Chứng từ thanh toán (Phiếu thu, giấy báo có)
- Phiếu xuất kho

Trong đó:

Hợp đồng kinh tế do phòng kinh doanh lập. Phòng kinh doanh có trách nhiệm liên hệ với khách hàng để ký hợp đồng bán hàng. Hợp đồng kinh tế phải có chữ ký của giám đốc và được lập thành 6 bản : Khách hàng giữ 3 bản, công ty giữ 3 bản trong đó 1 bản giám đốc giữ, 1 bản lưu tại phòng kinh doanh, 1 bản lưu tại phòng kế toán.

Hóa đơn GTGT do nhân viên kế toán bán hàng lập theo mẫu của Bộ tài chính ban hành. Hóa đơn GTGT được lập thành 3 liên:

Liên 1: Màu tím lưu tại cuốn

Liên 2: Màu đỏ giao cho khách hàng

Liên 3: Màu xanh lưu hành nội bộ

Giấy giao hàng được phòng kinh doanh lập trong trường hợp kế toán chưa lập hóa đơn GTGT theo yêu cầu của khách hàng (những khách hàng mua hàng chưa thanh toán), giấy giao hàng được xem như là đơn đặt hàng của khách hàng. Giấy giao hàng được lập làm 4 liên: 1 liên phòng kinh doanh giữ, 1 liên thủ kho giữ, 1 liên kế toán giữ và 1 liên giao cho bộ phận vận chuyển.

Phiếu xuất kho do bộ phận kho lập làm 2 liên: 1 liên lưu tại bộ phận lập phiếu, 1 chuyển cho thủ kho làm căn cứ xuất kho.

Phiếu thu do thu ngân lập làm 2 liên: Liên 1 lưu tại bộ phận, liên 2 chuyển cho thủ quỹ để ghi sổ.

❖ Trường hợp bán lẻ hàng hóa

Chứng từ sử dụng trong trường hợp bán lẻ hàng hóa bao gồm: Hóa đơn GTGT, phiếu thu, phiếu xuất kho

(b) Quy trình luân chuyển chứng từ

❖ Trường hợp bán buôn hàng hóa

Khi khách hàng có nhu cầu về hàng hóa, khách hàng sẽ liên hệ với phòng kinh doanh của công ty thông qua đơn đặt hàng, hợp đồng kinh tế, hoặc nếu khách hàng là bạn hàng lâu năm của công ty thì có thể liên hệ qua điện thoại. Sau khi đã nhận được thông tin về mẫu mã, quy cách sản phẩm từ khách hàng, phòng kinh doanh sẽ liên hệ với bộ phận kho, kiểm tra khả năng cung cấp hàng hóa theo yêu cầu của khách hàng. Trường hợp bán chịu, kế toán công nợ sẽ kiểm tra hạn mức tín dụng của khách hàng, sau đó quyết định chấp nhận hay từ chối đơn hàng bán chịu. Nếu đơn hàng được chấp nhận, phòng kinh doanh sẽ yêu cầu bộ phận kho lập phiếu xuất kho. Liên 2 phiếu xuất kho được chuyển cho thủ kho làm căn cứ xuất kho hàng hóa. Thủ kho có trách nhiệm xuất đúng số hàng trên P XK mà kế toán kho đã lập, ghi rõ số thực xuất, ký xác nhận và chuyển cho bộ phận kế toán. Kế toán căn cứ vào P XK lập hóa đơn GTGT, phiếu thu (nếu khách hàng thanh toán bằng tiền mặt). Liên 2 phiếu thu được chuyển cho thủ quỹ làm căn cứ ghi sổ, sau đó chuyển lại cho phòng kế toán. Phòng kế toán nhận đầy đủ các chứng từ gốc cập nhật vào các sổ kế toán liên quan.

❖ Trường hợp bán lẻ hàng hóa

Trong trường hợp bán lẻ, công ty thường thu tiền trực tiếp. Công ty không lập chứng từ cho mỗi lần bán và không ghi sổ kế toán sau mỗi nghiệp vụ phát sinh. Thay

vì đó, sau mỗi nghiệp vụ bán hàng, nhân viên ghi vào bảng kê bán lẻ hàng hóa dịch vụ. Cuối ngày (hoặc cuối ca) NVBH nộp bảng kê bán lẻ cho kế toán. Tùy thuộc vào số lượng hàng bán mà kế toán xuất chung một Hóa đơn GTGT cho hàng hóa bán cho khách lẻ với nội dung “Xuất bán hàng lẻ có bảng kê chi tiết đính kèm”.

(2) Sổ sách kế toán sử dụng

Để tiến hành theo dõi các khoản doanh thu, công ty sử dụng các sổ sách kế toán cơ bản như sau:

- Chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Tờ kê chi tiết liên quan tài khoản: TK 111; 112; 5111...
- Sổ theo dõi tài khoản: TK 111; 112; 131; 5111; ...

Trình từ ghi sổ: Khi có nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến doanh thu, căn cứ vào chứng từ gốc (Hóa đơn GTGT, Phiếu thu, phiếu xuất kho, Lệnh bán hàng...) kế toán tiến hành hạch toán vào tờ kê chi tiết. Cuối tháng, kế toán dựa vào tổng số phát sinh ở tờ kê chi tiết để lập chứng từ ghi sổ, sau đó vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, bảng kê hàng hóa dịch vụ bán ra, sổ theo dõi TK 511 và các sổ khác liên quan tới các tài khoản như: TK 111, TK 131,... Đồng thời kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh của tháng.

(3) Tài khoản sử dụng

Công ty TNHH TM và DV Tân Lập sử dụng tài khoản TK 511 để theo dõi doanh thu. Tài khoản 511- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Có hai tài khoản cấp 2 như sau: TK 5111: Doanh thu bán hàng

TK 5118: Doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ của công ty bao gồm các khoản doanh thu từ cho thuê quầy hàng trưng bày sản phẩm, doanh thu sửa chữa các thiết bị không có chế độ bảo hành, nhà cung cấp hỗ trợ chi phí, chiết khấu doanh số...

(4) Ví dụ minh họa

(a) Trường hợp bán buôn hàng hóa

Ví dụ: Ngày 16/12/2013, căn cứ theo hóa đơn GTGT số 0011573, phiếu xuất kho số XB -12178 và lệnh bán hàng số 001501. Công ty đã xuất bán lô hàng gồm các linh kiện máy tính cho công ty TNHH TM và DV tin học Nhật Huy thu tiền ngay trị giá chưa thuế GTGT là 5,545,455 đồng, thuế suất 10%.

Các chứng từ gốc:

Công ty TNHH TM và DV Tản Lập Đại chỉ: 90 Nguyễn Huệ, Phường Vĩnh Ninh, TP Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế, Việt Nam				Mẫu số 01VT (Ban hành theo QĐ Số 48/2006/QĐ - BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)				
PHIẾU XUẤT KHO (Liên 2)				Số: XB-12178 N6321 C1561 5.403.253				
Ngày 16 tháng 12 năm 2013								
Bộ phận/Đơn hàng: Công ty TNHH TM và DV Tin Học Nhật Huy.....								
Nơi nhận hàng :		Địa chỉ: 21 Hai Bà Trưng, Thành phố Huế.....						
Lí do xuất kho : Xuất giá vốn HĐ 11573/BH-0011573.....								
Xuất tại kho : Kho VTHH.....		Địa chỉ:.....						
STT	Tên, nhãn hiệu quy cách sản phẩm vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
				Theo chứng từ	Thực xuất			
1	Ổ cứng di động Kmax 8 GB U Drive PD-02	USB 8GB KMAX PD-02	Cái	2	2	96.364	192.727	
2	Bộ định tuyến TL-WR940 không dây TP-Link(TL1005)	TL-WR940 NTP-LINK	Cái	1	1	562.727	562.727	
3	Bảng mạch Foxcom Mainboard H61MD	MB FOXCONN H61MD	Chiếc	2	2	791.685	1.583.370	
4	Màn hình máy vi tính hiệu Samsung model LS19B150BS	MORNITO R SS LS19B150BS	Cái	1	1	1.974.197	1.974.197	
5	Ổ đĩa cứng Samsung 2.5" 320GB sata	HDD SS 320GB 2.5"	Cái	1	1	872.727	872.727	
6	Đầu đọc đĩa DVD Rom 18X Lite.On-iHDS118	DVD 18X LITE.ON	Cái	1	1	217.505	217.505	
Tổng cộng:				8,00	8,00		5.403.253	
Tổng số tiền bằng chữ: Năm triệu bốn trăm lẻ ba nghìn hai trăm năm mươi ba đồng <div style="text-align: right;">Ngày 16 tháng 12 năm 2013</div> <div style="display: flex; justify-content: space-between; margin-top: 10px;"> Kế toán trưởng Người lập phiếu Người nhận hàng Thủ kho </div>								

HÓA ĐƠN			Mẫu số: 01GTKT3/001		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Ký hiệu: TM/11P		
<i>Liên 3: Nội bộ</i>			Số: 0011573		
<i>Ngày 16 tháng 12 năm 2013</i>					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập					
Địa chỉ: 90 Nguyễn Huệ - TP Huế					
Số tài khoản: 0161000623190 tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – CN Thừa Thiên Huế					
Điện thoại: 0543.815961 *Fax:0543.827125			MST: 3300362983		
Họ và tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tin Học Nhật Huy					
Địa chỉ: 21 Hai Bà Trưng – TP Huế					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán: TM/CK			MST: 3300325808		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4*5
1	Ổ cứng di động Kmax 8 GB U Drive PD-02	Cái	2	104,545.0	209,090
2	Bộ định tuyến TL-WR940 không dây TP-Link(TL1005)	Cái	1	609,091.0	609,091
3	Bảng mạch Foxcom Mainboard H61MD	Chiếc	2	804,545.0	1,609,090
4	Màn hình máy vi tính hiệu Samsung model LS19B150BS	Cái	1	1,954,546.0	1,954,546
5	Ổ đĩa cứng Samsung 2.5” 320GB sata	Cái	1	936,365.0	936,365
6	Đầu đọc đĩa DVD Rom 18X Lite.On-iHDS118	Cái	1	227,273.0	227,273
Cộng tiền hàng:					5,545,455
Thuế suất GTGT: 10%			Tiền thuế GTGT:		554,545
Tổng cộng tiền thanh toán:					6,100,000
Số tiền viết bằng chữ:		<i>Sáu triệu một trăm ngàn đồng chẵn</i>			
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)	Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, ghi rõ họ tên)	Thủ quỹ đơn vị (Ký, ghi rõ họ tên)		
Bán hàng qua điện thoại					

Phiếu thu:

Đơn vị: Công ty TNHH TM và DV Tân Lập	Mẫu số 01- TT			
Địa chỉ: 90 Nguyễn Huệ - TP Huế	(Ban hành theo QĐ số: 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)			
PHIẾU THU				
Ngày 16 tháng 12 năm 2013				
Họ và tên người nhận tiền:.....Hồ Thị Bích Thủy.....				
Địa chỉ:.....				
Lý do thu:.....Thu tiền bán hàng.....				
Số tiền:...6,100,000... (Viết bằng chữ): Sáu triệu một trăm ngàn đồng chẵn				
Kèm theo:01..... Chứng từ gốc:0011573.....				
Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):				
<i>Ngày 16 tháng 12 năm 2013</i>				
Giám đốc	Kế toán trưởng	Thủ quỹ	Người lập phiếu	Người nhận tiền
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Căn cứ các chứng từ gốc, kế toán định khoản như sau:

Nợ TK 111 – Công ty Nhật Huy	5,545,455
Có TK 511	554,545
Có TK 3331	6,100,000

(b) Trường hợp bán lẻ hàng hóa

Ví dụ: Ngày 12/12/2013 xuất Hóa đơn GTGT số 0011511 cho những khách hàng mua lẻ. Với tổng số tiền hàng đã bán 773,382,968 đồng, thuế suất 10%.

HÓA ĐƠN		Mẫu số: 01GTKT3/001			
GIÁ TRỊ GIA TĂNG		Ký hiệu: TM/11P			
<i>Liên 3: Nội bộ</i>		Số: 0011511			
<i>Ngày 12 tháng 12 năm 2013</i>					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập					
Địa chỉ: 90 Nguyễn Huệ - TP Huế					
Số tài khoản: 0161000623190 tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – CN Thừa Thiên Huế					
Điện thoại: 0543.815961*Fax:0543.827125			MST: 3300362983		
Họ và tên người mua hàng:.....KHÁCH LẺ.....					
Tên đơn vị:(không cung cấp rõ họ tên đơn vị).....					
Địa chỉ:.....					
Số tài khoản:.....					
Hình thức thanh toán:.....TM..... MST:.....					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4*5
	Xuất bán hàng lẻ				
	(Có bảng kê chi tiết đính kèm)				
Cộng tiền hàng:					773,382,968
Thuế suất GTGT: 10%					Tiền thuế GTGT: 77,338,297
Tổng cộng tiền thanh toán:					850,721,265
<i>Số tiền viết bằng chữ: Tám trăm năm mươi triệu bảy trăm hai mươi một ngàn hai trăm sáu mươi lăm đồng chẵn</i>					
Người mua hàng	Người bán hàng	Kế toán trưởng	Thủ quỹ đơn vị		
(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)		

Căn cứ các chứng từ gốc, kế toán định khoản như sau:

Nợ TK 111 – Khách lẻ	850,721,265
Có TK 511	773,382,968
Có TK 3331	77,338,297

Tổng hợp tất cả các nghiệp vụ bán hàng thu bằng tiền mặt trong từng ngày 12/12/2013, 16/12/2013, kế toán ghi nhận vào tờ kê chi tiết trong tháng 12/2013.

TỜ KÊ CHI TIẾT THÁNG 12 NĂM 2013						
Ngày	Diễn giải	Ghi nợ TK 111 Ghi Có TK	Chi tiết theo khoản mục			
			511.1	333.1	131	338.3
...						
12/12	Thu tiền BH	919,451,266	835,914,789	83,536,477		
....						
16/12	Thu tiền BH	45,208,407	41,098,553	4,109,854		
....						
Cộng		5,232,208,383	4,743,325,729	470,320,074	16,001,000	2,516,580

Cuối tháng, kế toán tập hợp các nghiệp vụ phát sinh liên quan tới thu bằng tiền mặt trong tháng 12/2013 để lập một chứng từ ghi sổ.

Công ty TNHH TM và DV Tân Lập		CHỨNG TỪ GHI SỔ		Số: 01	
		Ngày 31 tháng 12 năm 2013			
STT	Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	
		Nợ	Có	Nợ	Có
	Bán hàng thu tiền mặt		511.1		4,743,325,729
			333.1		470,320,074
			511.8		
			338.3		2,561,580
		111		5,216,207,383	

Kèm theo: Bảng kê chứng từ gốc

Sau khi lập chứng từ ghi sổ kế toán sẽ vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ tháng 12/2013 (Phụ lục 01, chứng từ số 01). Từ sổ đăng ký chứng từ ghi sổ kế toán cập nhật vào sổ theo dõi tài khoản TK 5111. Cuối tháng, kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

SỔ THEO DÕI TÀI KHOẢN 511.1 NĂM 2013							
Tên tài khoản: Doanh thu bán hàng							
Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Số dư 31/12/2012	Ghi chú
Số	Ngày			Nợ	Có		
...							
01	31/12	DTBH	111		4,743,325,729		
01b		DTBH	131		948,236,396		
21		K/C DT	911	5,691,562,125			
		Cộng số phát sinh năm 2013		43,138,204,684	43,138,204,684		

2.2.2.2. Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

(1) Chứng từ và quy trình luân chuyển chứng từ

(a) Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Biên bản cân trừ công nợ
- Phiếu xuất kho...

(b) Quy trình luân chuyển chứng từ

❖ Chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán

Trong hoạt động kinh doanh của tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập rất ít trường hợp chiết khấu thương mại cho khách hàng khi mua khối lượng hàng lớn là do công ty mua bán các mặt hàng điện tử, không phải là doanh nghiệp sản xuất nên thông thường giá trị các đơn hàng không quá lớn. Hàng hóa nhập về cũng rất ít khi bị lỗi, nếu

lỗi doanh nghiệp sẽ tiến hành trả lại hàng cho nhà cung cấp, thế nên cũng không có các trường hợp giảm giá hàng bán cho khách hàng. Công ty thường áp dụng chính sách khuyến mãi đính kèm tặng các hàng hóa giá trị nhỏ, hoặc hỗ trợ chi phí vận chuyển cho khách hàng. Trường hợp nếu phát sinh chiết khấu thương mại kế toán sẽ lập hóa đơn GTGT với giá bán hàng hóa là giá sau khi đã trừ khoản chiết khấu.

Trong tháng 12/2013 không phát sinh nghiệp vụ chiết khấu thương mại và giảm giá hàng bán.

❖ Hàng bán bị trả lại

Tại công ty có xảy ra trường hợp hàng bán bị trả lại nguyên nhân là do lỗi kỹ thuật bên trong các thiết bị điện tử, hư hỏng không lường trước được. Khi khách hàng mang hàng hóa trả lại thì công ty sẽ tiến hành kiểm tra hàng hóa để có quyết định chính xác:

Trường hợp 1: Nếu hàng hóa bị lỗi sai hỏng là do khách hàng thì công ty không chịu trách nhiệm và không nhận lại hàng. Doanh nghiệp chỉ có thể hỗ trợ khách hàng sửa chữa, bảo hành lại hàng hóa.

Trường hợp 2: Nếu hàng hóa lỗi là do hàng hóa của công ty sai hỏng mà công ty khó có thể phát hiện ra trước khi giao bán cho khách hàng. Trường hợp này công ty sẽ tiến hành đổi hàng hóa mới với giá trị tương đương như số hàng hóa mà khách hàng trả lại. Giá trị hàng hóa của số hàng bị trả lại, doanh nghiệp không tiến hành ghi nhận giảm trừ doanh thu mà tiến hành xuất trả lại hàng cho nhà cung cấp, giống như xuất bán hàng hóa cho nhà cung cấp với giá trị bằng giá trị hàng hóa lúc doanh nghiệp mua vào.

Thông thường nhà cung cấp không trả lại tiền hàng cho doanh nghiệp mà sẽ tiến hành bù trừ công nợ giữa hai bên

(2) Sổ sách kế toán sử dụng

Theo dõi các khoản giảm trừ doanh thu kế toán sử dụng sổ kế toán sau:

- Chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ theo dõi chi tiết tài khoản TK 331
- Sổ theo dõi tài khoản: TK 5111; 331...

(3) Tài khoản sử dụng

Kế toán Công ty không sử dụng các tài khoản: TK 5211 “Chiết khấu thương mại”, TK 5212 “Hàng bán bị trả lại”, TK 5213 “Giảm giá hàng bán” để theo dõi các khoản giảm trừ doanh thu mà sử dụng các tài khoản sau:

TK 511 – Doanh thu bán hàng

TK 331 – Phải trả người bán

TK 131 – Phải thu khách hàng

(4) Ví dụ minh họa

Ví dụ: Ngày 20/12/2013, phát sinh nghiệp vụ khách hàng trả lại hàng. Kế toán công ty lập hóa đơn số 0011618 để trả lại hàng cho Công ty TNHH tin học Việt Sơn, trên hóa đơn ghi rõ “Xuất trả lại hàng theo hóa đơn số 5378 ngày 19/12/2013”.

HÓA ĐƠN			Mẫu số: 01GTKT3/001		
GIÁ TRỊ GIA TĂNG			Ký hiệu: TM/11P		
<i>Liên 3: Nội bộ</i>			Số: 0011618		
Ngày 20 tháng 12 năm 2013					
Đơn vị bán hàng: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tân Lập					
Địa chỉ: 90 Nguyễn Huệ - TP Huế					
Số tài khoản: 0161000623190 tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – CN Thừa Thiên Huế					
Điện thoại: 0543.815961*Fax:0543.827125			MST: 3300362983		
Họ và tên người mua hàng:					
Tên đơn vị: Công ty TNHH Tin Học Viết Sơn					
Địa chỉ: Số 2 Lô V Nguyễn Thị Tần Phường 2 Quận 8 Thành Phố Hồ Chí Minh Việt Nam					
Số tài khoản:					
Hình thức thanh toán:			MST: 0302985265		
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	2	3	4	5	6=4*5
1	Chíp xử lý Intel Pentium G2020-290Ghz (BX80637G2020 SR10H) + Quạt	Cái	15	1,127,273.0	16,909,095
2	Bảng mạch chính máy tính Intel BLKDH61BF	Cái	15	1,081,818.0	16,327,270
	(Xuất trả lại hàng theo HĐ 5378 ngày 19/12/2013)				
Cộng tiền hàng:				33,336,365	
Thuế suất GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT:		3,313,637	
Tổng cộng tiền thanh toán:				36,450,002	
Số tiền viết bằng chữ: Ba mươi sáu triệu bốn trăm năm mươi ngàn hai đồng chẵn					
Người mua hàng (Ký, ghi rõ họ tên)	Người bán hàng (Ký, ghi rõ họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, ghi rõ họ tên)	Thủ quỹ đơn vị (Ký, ghi rõ họ tên)		

Sau khi xuất hàng và xuất hóa đơn kế toán cập nhật vào tờ kê chi tiết tháng 12/2013 hình thức bán hàng chưa thu tiền, sau đó tiến hành bù trừ công nợ trên sổ chi tiết theo dõi công nợ của Công ty TNHH tin học Viết Sơn.

Công ty TNHH MTV CNTH Việt Sơn							
TK 331							
Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Số dư 31/12/2012	Ghi chú
Số	Ngày			Nợ	Có		
		Số dư đầu kỳ					
...							
	20/12	Xuất trả lại hàng HD 5378 ngày 19/12/2013	131	36,450,002			
...							
		Cộng số phát sinh		654,103,062	648,469,975		
		Số dư cuối kỳ					

Trong tháng kế toán tổng hợp tất cả các nghiệp vụ phát sinh liên quan tới việc cần trừ công nợ với nhà cung cấp và cuối tháng lập 2 chứng từ ghi sổ thể hiện khoản phải thu và cần trừ công nợ như sau:

Công ty TNHH TM và DV Tân Lập		CHỨNG TỪ GHI SỔ				Số: 03
		Ngày 31 tháng 12 năm 2013				
STT	Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền		
		Nợ	Có	Nợ	Có	
	Phải thu khách hàng		511.1		33,136,365	
			333.1		3,767,182	
			511.8		4,535,455	
		131		41,439,002		

Kèm theo: Bảng kê chứng từ gốc

Công ty TNHH TM và DV Tân Lập		CHỨNG TỪ GHI SỔ				Số: 04
		Ngày 31 tháng 12 năm 2013				
STT	Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền		
		Nợ	Có	Nợ	Có	
	Cần trừ công nợ		131		41,439,002	
		331		41,439,002		

Kèm theo: Bảng kê chứng từ gốc

Từ chứng từ ghi sổ kế toán tiến hành nhập số liệu vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ tháng 12/2013 (Phụ lục 01, chứng từ số 03 và số 04) và các sổ liên quan như sổ theo dõi tài khoản TK 131, TK 331.

2.2.2.3. Kế toán giá vốn hàng bán

(1) Chứng từ và quy trình luân chuyển chứng từ

(a) Chứng từ sử dụng

- Phiếu xuất kho
- Phiếu nhập kho
- Hóa đơn GTGT
- Phiếu giao hàng,...

(b) Quy trình luân chuyển chứng từ

Công ty hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ và tính giá vốn theo phương pháp nhập trước xuất trước. Khi có khách hàng đặt hàng, bộ phận kho tiến hành xuất kho hàng hóa. Mỗi lần xuất kho, kế toán kho chỉ cần nhập tên hàng hóa, vật tư vào phần mềm kế toán 1A...Phần mềm hỗ trợ xuất kho sẽ tự động tính giá xuất kho cho mỗi mặt hàng.

(2) Sổ sách kế toán sử dụng

- Chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ kho
- Sổ theo dõi các tài khoản: TK 632; 156...

Trình tự ghi sổ:

Căn cứ vào phiếu xuất kho, hóa đơn GTGT...tiến hành ghi nhận giá vốn hàng bán. Tập hợp tất cả giá vốn hàng bán trên các phiếu xuất kho trong tháng để ghi nhận vào chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sổ theo dõi các TK 632.

(3) Tài khoản sử dụng

TK 632 – Giá vốn hàng bán

(4) Ví dụ minh họa

Ví dụ: Theo hóa đơn số 0011573 và phiếu xuất kho ngày 16/12/2013 về nghiệp vụ bán linh kiện máy tính cho Công ty TNHH TM và DV tin học Nhật Huy.

Công ty TNHH TM và DV Tân Lập Đại chỉ: 90 Nguyễn Huệ, Phường vĩnh Ninh, TP Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế, Việt Nam				Mẫu số 01VT (Ban hành theo QĐ Số 48/2006/QĐ- BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)				
PHIẾU XUẤT KHO (Liên 2)				Số: XB-12178 N6321 C1561 5.403.253				
Ngày 16 tháng 12 năm 2013								
Bộ phận/Đơn hàng: Công ty TNHH TM và DV Tin Học Nhật Huy.....								
Nơi nhận hàng : Địa chỉ: 21 Hai Bà Trưng, Thành phố Huế.....								
Lí do xuất kho : Xuất giá vốn HĐ 11573/BH-0011573.....								
Xuất tại kho : Kho VTHH..... Địa chỉ:.....								
STT	Tên, nhãn hiệu quy cách sản phẩm vật tư, dụng cụ sản phẩm, hàng hóa	Mã số	ĐVT	Số lượng		Đơn giá	Thành tiền	Ghi chú
				Theo chứng từ	Thực xuất			
1	Ổ cứng di động Kmax 8 GB U Drive PD-02	USB 8GB KMAX PD-02	Cái	2	2	96.364	192.727	
2	Bộ định tuyến TL-WR940 không dây TP-Link(TL1005)	TL-WR940 NTP-LINK	Cái	1	1	562.727	562.727	
3	Bảng mạch Foxcom Mainboard H61MD	MB FOXCONN H61MD	Chiếc	2	2	791.685	1.583.370	
4	Màn hình máy vi tính hiệu Samsung model LS19B150BS	MORNITO R SS LS19B150BS	Cái	1	1	1.974.197	1.974.197	
5	Ổ đĩa cứng Samsung 2.5" 320GB sata	HDD SS 320GB 2.5"	Cái	1	1	872.727	872.727	
6	Đầu đọc đĩa DVD Rom 18X Lite.On-iHDS118	DVD 18X LITE.ON	Cái	1	1	217.505	217.505	
	Tổng cộng:			8,00	8,00		5.403.253	
Tổng số tiền bằng chữ: Năm triệu bốn trăm lẻ ba nghìn hai trăm năm mươi ba đồng								
Ngày 16 tháng 12 năm 2013								
Kế toán trưởng		Người lập phiếu		Người nhận hàng		Thủ kho		

Cuối tháng, kế toán tổng hợp số liệu trên các phiếu xuất kho tháng 12/2013 lập chứng từ ghi sổ.

Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập		CHỨNG TỪ GHI SỔ Ngày 31 tháng 12 năm 2013		Số: 19	
ST T	Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	
		Nợ	Có	Nợ	Có
	Xuất hàng bán		156		5,470,627,495
		632		5,470,627,495	

Kèm theo: Bảng kê chứng từ gốc

Sau đó, kế toán cập vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ (Phụ lục số 01, chứng từ số 19) , sổ theo dõi tài khoản TK 632 và kết chuyển toàn bộ giá vốn hàng bán sang tài khoản TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

SỔ THEO DÕI TÀI KHOẢN 632 NĂM 2013							
Tên tài khoản: Giá vốn hàng bán							
Số	Ngày	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Số dư 31/12/ 2012	Ghi chú
				Nợ	Có		
...							
14	31/12	Xuất GVHB	156		5,470,627,495		
15		K/C GVHB	911	5,470,627,495			
		Cộng số phát sinh năm 2013		41,407,651,324	41,407,651,324		

2.2.3. Thực trạng công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh tại Công ty

2.2.3.1. Kế toán chi phí quản lý kinh doanh

(1) Chứng từ sử dụng

- Phiếu chi, phiếu tạm ứng, giấy đi đường
- Hóa đơn GTGT đầu vào

- Bảng phân bổ tiền lương, bảng kê trích nộp các khoản theo lương
- Bảng phân bổ khấu hao tài sản cố định,...

(2) Sổ sách kế toán sử dụng

Để theo dõi khoản chi phí quản lý kinh doanh kế toán sử dụng các sổ sách kế toán sau:

- Sổ quỹ tiền mặt, sổ tiền gửi ngân hàng, chứng từ ghi sổ.
- Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ theo dõi tài khoản: TK 642; 214...

Trình tự ghi sổ: Khi một khoản chi phí phát sinh căn cứ vào các chứng từ liên quan kế toán nhập vào tờ kê chi tiết trong tháng, cuối tháng tổng hợp số phát sinh để tiến hành lập chứng từ ghi sổ. Tiếp theo, kế toán nhập liệu vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sổ theo dõi tài khoản TK 642 – 6421. Cuối tháng, kết chuyển toàn bộ chi phí quản lý kinh doanh sang tài TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

(3) Tài khoản sử dụng

Công ty không sử dụng tài khoản chi phí quản lý kinh doanh theo đúng Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC. Để theo dõi chi phí quản lý kinh doanh, công ty đã thay đổi tên tài khoản TK 642 “Chi phí quản lý kinh doanh” thành thành khoản:

TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

TK 6421 – Chi phí bán hàng

Trong doanh nghiệp các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh chủ yếu là chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí lương, các khoản trích theo lương, các khoản tiền điện, trả cước điện thoại, chi phí cho văn phòng phẩm và trả dịch vụ chuyển phát nhanh. Chi phí bán hàng phát sinh thường là các khoản chi phí vận chuyển hàng hóa đi bán.

(4) Ví dụ minh họa

Ví dụ: Ngày 20/12/2013, Căn cứ vào hóa đơn GTGT tiền điện kế toán lập phiếu chi để thanh toán tiền điện sử dụng trong hoạt động kinh doanh từ ngày 20/11/2013 tới ngày 19/12/2013 cho công ty Điện lực nam Sông Hương.

HÓA ĐƠN GTGT (TIỀN ĐIỆN)							Mẫu số: 01GTKT2/003	
(Liên 2: Giao khách hàng)							Ký hiệu: AC/13T	
Từ ngày: 20/11/2013 Đến ngày: 19/12/2013							Số: 2786194	
Đơn vị bán hàng: Điện Lực Nam Sông Hương								
Địa chỉ: 101 – Phan Đình Phùng, Tp Huế								
Tên khách hàng: Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập								
Địa chỉ: 90 Nguyễn Huệ- phường Phú Nhuận, Tp Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế								
Bộ CS	Chỉ số mới	Chỉ số cũ	HS nhân	Điện năng TT	Đơn giá	Thành tiền	Số hộ: 0.00 Mã KH: PC03AA0232903 Mã T.toán: PC03AA0232903 Mã NN: Mã giá: 3101 Mã trạm: ALHCDOAN Cấp ĐA Số GCs: PGCS: Mã tổ: ID HĐ: 996455253	
KT	9.176,00	8.070,00	1	1.106				
			KDDV BT	1.106	2.285,00	2.527.210		
			Cộng			2.527.210		
Ngày 20 tháng 12 năm 2013			Thuế suất GTGT: 10%.					
			Thuế GTGT				252.721	
			Tổng cộng tiền thanh toán				2.779.931	
Số tiền viết bằng chữ: Hai triệu bảy trăm bảy mươi chín nghìn chín trăm ba mươi mốt đồng								

Phiếu chi:

Đơn vị: Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập Địa chỉ: 90 Nguyễn Huệ - TP Huế	Mẫu số 02 – TT (Ban hành theo QĐ số: 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ trưởng BTC)			
<h2 style="margin: 0;">PHIẾU CHI</h2> <p style="margin: 0;">Ngày 20 tháng 12 năm 2013</p>				
Quyên số: Số: Nợ: Có:				
Họ và tên người nhận tiền: Điện Lược TT Huế..... Địa chỉ: Lý do chi: Tiền Điện..... Số tiền:2.779.931..... (Viết bằng chữ): Hai triệu bảy trăm bảy mươi chín nghìn chín trăm ba mươi một đồng. Kèm theo:01..... Chứng từ gốc:2786194..... Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ):				
Ngày 20 tháng 12 năm 2013				
Giám đốc (Ký, họ tên)	Kế toán trưởng (Ký, họ tên)	Thủ quỹ (Ký, họ tên)	Người lập phiếu (Ký, họ tên)	Người nhận tiền (Ký, họ tên)
+ Tỷ giá ngoại tệ (vàng bạc, đá quý): + Số tiền quy đổi:				

Quá trình hạch toán vào sổ được tiến hành như sau:

Căn cứ vào chứng từ gốc, kế toán nhập liệu vào bảng kê chi tiết theo dõi giảm tiền mặt tháng 12/2013.

TỜ KÊ CHI TIẾT					
THÁNG 12 NĂM 2013					
STT	Diễn giải	Ghi nợ TK	Chi tiết theo khoản mục		
		Ghi Có TK 111	642	642.1	133
.....					
20/12	Chi trả tiền điện	2,779,931	2,527,210	252,721	252,721
....					
Cộng		5,176,610,265	12,312,031	2,230,000	4,448,290

Kế toán tập hợp tất cả chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng phát sinh và các nghiệp vụ liên quan làm giảm tài khoản TK 111 trong tháng 12/2013. Cuối tháng, kế toán tiến hành lập chứng từ ghi sổ.

Công ty TNHH		CHỨNG TỪ GHI SỔ		Số: 05	
TM và DV Tân Lập		Ngày 31 tháng 12 năm 2013			
ST T	Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	
		Nợ	Có	Nợ	Có
	Chi tiền mặt	642		12,312,031	
		6421		2,230,000	
		133		4,448,290	
		156		32,174,456	
		112		3,563,080,500	
		311		1,500,000,000	
		334		53,364,988	
			111		5,176,610,265

Kèm theo: Bảng kê chứng từ gốc

Cuối tháng, từ chứng từ ghi sổ kế toán ghi nhận vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sổ theo dõi tài khoản TK 642- 6421 và kết chuyển sang tài khoản TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

SỔ THEO DÕI TÀI KHOẢN 642 - 6421 NĂM 2013							
Tên tài khoản: Chi phí quản lý kinh doanh							
Chứng từ		Diễn giải	TK đổi ứng	Số tiền		Số dư 31/12/2012	Ghi chú
Số	Ngày			Nợ	Có		
...							
05	31/12	Chi phí tiền mặt	111	12,312,031			
01b		Chi phí bán hàng	111	2,230,000			
21		Chi lương	334	128,563,424			
		Phí BHXH	338.3	5,662,440			
		Phí chuyển tiền	112	1,568,356			
		Chi phí trả trước	142	40,252,068			
		Chi phí trả trước	242	25,554,888			
		Khấu hao TSCĐ	214	58,685,475			
		Kết chuyển chi phí	911		272,598,682		
		Kết chuyển CPBH	911		2,230,000		
		Cộng số phát sinh năm 2013		1,833,992,120	1,833,992,120		

2.2.3.2. Kế toán doanh thu tài chính

(1) Chứng từ sử dụng

- Giấy báo có
- Phiếu thu
- Hóa đơn mua hàng...

(2) Sổ sách kế toán áp dụng

- Sổ tiền gửi ngân hàng, chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- Tờ kê chi tiết tài khoản: TK 112...
- Sổ theo dõi các tài khoản: TK 515, 112, 911...

Trình tự ghi sổ: Trong năm, doanh nghiệp chuyển một lượng tiền gửi vào các ngân hàng mà công ty liên kết. Hàng tháng, doanh nghiệp nhận được giấy báo có của ngân hàng về số tiền lãi mà mình được nhận. Căn cứ vào giấy báo có kế toán tiến hành hạch toán cập nhật vào tờ kê chi tiết, chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ, sổ theo dõi tài khoản.

(3) Tài khoản sử dụng

TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính

Trong quá trình hoạt động của mình, công ty TNHH TM và DV Tấn Lập có các khoản doanh thu hoạt động tài chính gồm tiền lãi (lãi tiền gửi, lãi tiền trả chậm, lãi bán hàng trả góp...), các khoản chiết khấu thanh toán được hưởng... Trong tháng 12/2013 doanh thu hoạt động chỉ phát sinh khoản lãi tiền gửi.

(4) Ví dụ minh họa

Ví dụ: Ngày 31/12/2013, Công ty nhận được một giấy báo có từ Ngân hàng Vietcombank thông báo lãi tiền gửi từ ngày 26/11/2013 đến ngày 31/12/2013, với khoản tiền lãi là 147,023 đồng.

Vietcombank			
Chi nhánh: 016			
GIẤY BÁO CÓ TRẢ LÃI TIỀN GỬI			Mattv: 028
<i>Ngày 31/12/2013</i>			
Tên đơn vị: CT TNHH TM và DV Tấn Lập		Số cif: 3101914	
Số tài khoản: 016.1.00.063219.0			
<i>Từ ngày</i>	<i>Đến ngày</i>	<i>Lãi suất</i>	<i>Tiền lãi</i>
26/11/13	31/12/2013	2.00	147,023.00
Tổng cộng		147,023.00	
Thanh toán viên	Kiểm soát viên	Trưởng phòng	

Căn cứ vào giấy báo có của ngân hàng, kế toán vào tờ kê chi tiết ghi Nợ TK 112 trong tháng 12/2013

TỜ KÊ CHI TIẾT THÁNG 12 NĂM 2013					
Ngày	Diễn giải	Ghi nợ TK 112 Ghi Có TK	Chi tiết theo khoản mục		
			131	515	
...					
31/12	Lãi tiền gửi	147,023		147,023	
	Cộng		535,137,770	147,023	

Nguồn: Tờ kê chi tiết tháng 12/2013

Sau khi cập nhật đầy đủ các nghiệp vụ phát sinh liên quan tới tiền gửi ở ngân hàng Vietcombank của doanh nghiệp vào tờ kê chi tiết tăng tiền gửi. Cuối tháng, kế toán tính tổng số phát sinh và lập chứng từ ghi sổ, sau đó cập nhật vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ tháng 12/2013 (Phụ lục 01, chứng từ số 10), sổ theo dõi tài khoản TK 515. Cuối cùng, thực hiện công việc kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính để xác định kết quả kinh doanh.

Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập		CHỨNG TỪ GHI SỔ <i>Ngày 31 tháng 12 năm 2013</i>		Số: 09	
STT	Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	
		Nợ	Có	Nợ	Có
	Thu tiền gửi Ngân hàng VCB		131		535,137,770
			515		147,023
			311		5,000,000
			331		45,000,000
			711		1,344,000
			341.4		13,250,000
		112		599,878,793	599,878,793

SỔ THEO DÕI TÀI KHOẢN 515 NĂM 2013							
Tên tài khoản: Doanh thu hoạt động tài chính							
Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Số dư 31/12/2012	Ghi chú
Số	Ngày			Nợ	Có		
...							
01	31/12	Lãi tiền gửi	112		190,073		
21		K/C doanh thu	911	190,073			
		Cộng số phát sinh năm 2013		2,148,791	2,148,791		

2.2.3.3. Kế toán chi phí tài chính

(1) Chứng từ sử dụng

- Giấy báo nợ, phiếu chi, giấy thông báo trả tiền lãi, ...

(2) Sổ sách kế toán sử dụng

- Sổ quỹ tiền mặt, chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- Bảng xác định tiền lãi
- Tờ kê chi tiết liên quan tới tài khoản: TK 635; 112; 111...
- Sổ theo dõi tài khoản: TK 635; 112...

Trình tự ghi sổ: Hàng tháng, căn cứ vào giấy đề nghị thanh toán của chủ nợ và bảng xác định tiền lãi phải trả của doanh nghiệp. Kế toán tiến hành lập tờ kê chi tiết, sau đó cập nhật sang chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sổ theo dõi TK 635. Sau đó kết chuyển toàn bộ khoản chi phí hoạt động tài chính sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh cuối tháng.

(3) Tài khoản sử dụng

Theo dõi khoản chi phí lãi vay phải trả, công ty sử dụng tài khoản:

TK 635 – Chi phí tài chính

Chi phí tài chính phát sinh trong kỳ chủ yếu là các khoản lãi tiền vay ngắn hạn và dài hạn. Chi phí tài chính trong công ty không có khoản chiết khấu thanh toán cho

khách hàng vì công ty không thực hiện chiết khấu thanh toán cho những khách hàng thanh toán nợ trước hạn.

(4) Ví dụ minh họa

Trong năm 2013 công ty có thực hiện vay ngắn hạn một số tiền khá lớn. Tuy nhiên, người cho vay là các cá nhân trong hệ thống điều hành công ty. Công ty không phải trả khoản lãi vay vì vậy không phát sinh khoản chi phí tài chính.

2.2.3.4. Kế toán thu nhập khác

(1) Chứng từ sử dụng

- Phiếu thu, hợp đồng kinh tế, giấy báo có,...
- Phiếu nhập kho, hóa đơn GTGT
- Biên bản xử lý tồn thất,...

(2) Sổ sách kế toán sử dụng

- Chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ
- Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ, hàng hóa.
- Tờ kê chi tiết các tài khoản: TK 111; 112; 131...
- Sổ theo dõi tài khoản: TK 711; 156; 111...

Trình tự ghi sổ: Khi một khoản thu nhập bất thường phát sinh, kế toán tiến hành nhập liệu vào tờ kê chi tiết trong tháng đó. Sau khi tập hợp đầy đủ các nghiệp vụ vào tờ kê chi tiết theo trình tự ngày tháng phát sinh, kế toán tiến hành lập chứng từ ghi sổ, sau đó cập nhật vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sổ theo dõi các tài khoản liên quan như TK 711, TK 111, TK 331...

(3) Tài khoản sử dụng

TK 711 – Thu nhập khác

Các khoản được hạch toán vào tài khoản thu nhập khác của công ty bao gồm: Các khoản hỗ trợ vận chuyển, hỗ trợ giá của nhà cung cấp, được chiết khấu khi mua hàng, hàng mua được giảm giá... Các khoản thu nhập khác phát sinh trong năm thường rất lớn và đây là nguồn lợi nhuận chiếm phần nhiều trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

(4) Ví dụ minh họa

Ngày 28/11/2013 Công ty nhận được giấy báo thưởng về khoản được hưởng chiết khấu cho mặt hàng máy tính xách tay mua vào tháng 9/2013 của công ty TNHH MTV công nghệ tin học Viễn Sơn, với số tiền được hưởng là 8,432,000 đồng. Số tiền này được tiến hành trừ vào công nợ hoặc đơn hàng phát sinh gần nhất trong vòng một tháng.

Chứng từ: Thông báo thưởng

CÔNG TY TNHH MTV CÔNG NGHỆ TIN HỌC VIỄN SƠN
162 Bùi Thị Xuân, Quận 1 – TP Hồ Chí Minh
Tel: 38326085 Fax: 39250031
Email: ms-info@microstar.com.vn

Số 02TL-DELL/09.2013

THÔNG BÁO THƯỞNG

(V/v: Chiết khấu máy tính xách tay thương hiệu Dell)

TP. Hồ Chí Minh, Ngày 28/11/2013

Kính gửi: Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập

90 Nguyễn Huệ - TP Huế

Được sự ủy quyền của Dell Global B.V, công ty TNHH MTV công nghệ tin học Viễn Sơn xin thông báo đến quý đại lý – khách hàng về khoản thưởng chiết khấu cho mặt hàng máy tính xách tay thương hiệu Dell mà quý đại lý đã đạt chỉ tiêu trong tháng 09/2013 như sau:

Số tiền: 8,432,000 VNĐ (Bằng chữ: Tám triệu bốn trăm ba mươi hai ngàn đồng)

Lưu ý:

+ Viễn Sơn sẽ trừ vào công nợ hoặc đơn hàng phát sinh gần nhất trong vòng 01 tháng kể từ ngày thông báo.

+ Số tiền thưởng chiết khấu không được quy đổi thành tiền mặt.

+ Thông báo được lập 02 bản, mỗi bên giữ 01 bản có giá trị như nhau.

Công ty TNHH MTV CNTT VIỄN SƠN

TP Kinh Doanh

Lê Vũ Bằng Duy

Biên bản đối trừ công nợ

CÔNG TY TNHH MTV CNTH VIỄN SƠN
162Bùi Thị Xuân, Phường Phạm Ngũ Lão
Quận 1, TP HCM

Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN ĐỐI TRỪ CÔNG NỢ

Bên A: CÔNG TY TNHH MTV CNTH VIỄN SƠN

Địa chỉ: 162B Bùi Thị Xuân, Phường Phạm Ngũ Lão, Quận 1, TP HCM

Mã số thuế: 0302866490

Tài khoản số: 4740659

Tại ngân hàng: TMCP Á Châu (Hội sở), 442 Nguyễn Thị Minh Khai, Q3, TP Hồ Chí Minh

Đại diện: Bà Ngô Thị Bích Thủy

Chức vụ: Giám Đốc

Bên B: CÔNG TY TNHH TM và DV TẤN LẬP

Địa chỉ: 90 Nguyễn Huệ, TP Huế

Mã số thuế: 3300362983

Tài khoản số: 016000623190

Tại ngân hàng: Ngân hàng Ngoại Thương chi nhánh Thừa Thiên huế

Đại diện: Bà Bùi Thị Phương Thảo

Chức vụ: P. Giám Đốc

Hôm nay, ngày 28/11/2013, hai bên cùng thỏa thuận đối trừ các Hóa đơn do Bên A bán cho Bên B chi tiết như sau:

STT	HĐ Bên A bán cho Bên B	Ngày HĐ	Số tiền	Đối trừ cho HĐ Viễn Sơn bán cho Bên B	Ngày HĐ	Số tiền
1	010711	28/10/2013	16,600,000	010710	28/10/2013	8,432,000
2						
3						
Tổng số tiền đối trừ			16,600,000	Tổng số tiền đối trừ		8,432,000

Sau khi đối trừ công ty TNHH TM và DV Tấn Lập còn phải thanh toán số tiền là : 8,168,000 VNĐ

Bằng chữ:

Tám triệu một trăm sáu mươi tám ngàn đồng chẵn

Đại diện bên B

(Ký tên và đóng dấu)

Bùi Thị Phương Thảo

Đại diện Bên A

(Ký tên và đóng dấu)

Ngô Thị Bích Thủy

Sau khi, doanh nghiệp xác nhận được khoản nợ để cần trừ thì hai bên doanh nghiệp tiến hành thỏa thuận, kí xác nhận đầy đủ vào biên bản đối trừ công nợ . Căn cứ vào chứng từ gốc, kế toán tiến hành cần trừ công nợ trên sổ chi tiết theo dõi công nợ của công ty TNHH MTV công nghệ tin học Viễn Sơn. Trong trường hợp này công ty cần trừ công nợ vào tháng 12/2013.

Sổ chi tiết theo dõi công nợ như sau:

Công ty TNHH MTV CNTH Viễn Sơn							
TK 331							
Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Số tiền		Số dư 31/12/2012	Ghi chú
Số	Ngày			Nợ	Có		
		Số dư đầu kỳ				38,710,804	
...							
	4/12	Ck dell T9/2013	711	8,432,000			
...							
		Cộng số phát sinh		3,767,192,002	4,772,674,016	1,045,192,818	

Trong tháng, kế toán tập hợp tất cả các nghiệp vụ phát sinh liên quan tới khoản thu nhập khác được tiến hành cần trừ công nợ. Xác định tổng cộng số phát sinh lập chứng từ ghi sổ.

Công ty TNHH TM và DV Tân Lập		CHỨNG TỪ GHI SỔ		Số: 17	
		Ngày 31 tháng 12 năm 2013			
STT	Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	
		Nợ	Có	Nợ	Có
	Thu chiết khấu cần trừ		711		16,544,806
		331		16,544,806	

Kèm theo: bảng kê chứng từ gốc

Cuối tháng, kế toán cập nhật vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ (Phụ lục 01, chứng từ số 17) và sổ theo dõi TK 711. Kết chuyển toàn bộ số doanh thu bất thường phát sinh trong tháng sang tài khoản TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

SỔ THEO DÕI TÀI KHOẢN 711 NĂM 2013							
Tên tài khoản: Thu nhập bất thường							
Chứng từ		Diễn giải	TK đôi ứng	Số tiền		Số dư 31/12/2012	Ghi chú
Số	Ngày			Nợ	Có		
...							
20	4/12	Viễn Sơn chiết khấu Dell	331		8,432,000		
...							
		Cộng số phát sinh năm 2013		208,916,881	208,916,881		

2.2.3.5. Kế toán chi phí khác

(1) Chứng từ sử dụng

- Biên bản thanh lý TSCĐ
- Hóa đơn GTGT, phiếu chi
- Biên bản xử lý tổn thất...

(2) Sổ sách kế toán sử dụng

- Chứng từ ghi sổ, sổ đăng ký chứng từ ghi sổ.
- Sổ chi tiết vật liệu, dụng cụ, hàng hóa.
- Tờ kê chi tiết tài khoản: TK 111; 131...
- Sổ theo dõi tài khoản: TK 811; 211; 111...

Trình tự ghi sổ: khi phát sinh một khoản chi phí khác, căn cứ vào chứng từ liên quan kế toán nhập liệu vào tờ kê chi tiết trong tháng. Sau đó lập chứng từ ghi sổ và cập nhật vào sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sổ theo dõi các tài khoản liên quan như : TK

811, TK 211... Cuối tháng, tập hợp tất cả các khoản chi phí khác kết chuyển sang TK 911 để xác định kết quả kinh doanh.

(3) Tài khoản sử dụng

TK 811 – Chi phí khác.

Trong công tác kế toán của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập, các khoản được đưa vào chi phí khác bao gồm: Thanh lý TSCĐ, mất mát hàng hóa không rõ nguyên nhân, trả lại chiết khấu hàng hóa cho nhà cung cấp...

(4) Ví dụ minh họa

Trong tháng 12/2013, hoạt động kinh doanh của công ty không phát sinh khoản chi phí khác.

2.2.3.6. Kế toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp

(1) Chứng từ sử dụng

- Tờ khai thuế TNDN, tờ khai quyết toán thuế TNDN...

(2) Sổ sách kế toán sử dụng

Để xác định và theo dõi chi phí thuế TNDN kế toán công ty sử dụng các loại sổ sau:

- Tờ kê chi tiết tài khoản: TK 111, 112..

- Sổ theo dõi tài khoản: TK 911, TK 821, TK 421...

(3) Tài khoản kế toán sử dụng

TK 3334 – Thuế TNDN phải nộp

TK 821 – Chi phí thuế TNDN

Tại công ty chỉ tính và theo dõi chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành còn chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại, công ty không theo dõi.

(4) Ví dụ minh họa

Hàng quý kế toán công ty lập tờ khai tạm tính thuế TNDN theo mẫu số 01A/TNDN ban hành theo thông tư số 28/2011/TT-BTC ngày 28/02/2011 của Bộ Tài Chính. Vào cuối năm tài chính kế toán sẽ tiến hành tính số thuế TNDN mà công ty phải nộp trong năm, lập tờ khai quyết toán thuế mẫu số 03A/TNDN.

Số thuế TNDN đã nộp năm 2013 : 18,858,035 đồng

Thu nhập tính thuế của công ty năm 2013: 105,482,962 đồng

Thuế TNDN phải nộp : $105,482,962 * 22\% = 23,206,252$ đồng.

Công ty không trích lập quỹ khoa học công nghệ và không được miễn giảm thuế.

Số thuế TNDN còn phải nộp trong kỳ: $23,206,252 - 18,858,035 = 4,348,217$ đồng

Kế toán tiến hành hạch toán:

Nợ 821	4,348,217
--------	-----------

Có TK 3334	4,348,217
------------	-----------

Kế toán tiến hành kết chuyển chi phí thuế TNDN hiện hành để xác định kết quả kinh doanh.

Nợ TK 911	23,206,252
-----------	------------

Có TK 821	23,206,252
-----------	------------

2.2.3.7. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

Để theo dõi kết quả hoạt động kinh doanh kế toán sử dụng tài khoản:

TK 911 – Xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

Cuối tháng, Căn cứ vào sổ theo dõi các tài khoản doanh thu: TK 511, TK 5118, TK 515, TK 711 và sổ theo dõi các khoản chi phí : TK 632, TK 635, TK 642, TK 642.1, TK 811. Kế toán sẽ tiến hành thực hiện thao tác kết chuyển vào tài khoản TK 911 để xác định kết quả kinh doanh trong tháng. Sau khi xác định được lãi lỗ kế toán thực hiện kết chuyển sang tài khoản 421. Trên thực tế kế toán chỉ tạm tính thuế thu nhập doanh nghiệp cuối mỗi quý và quyết toán thuế TNDN cuối năm khi lập báo cáo xác định kết quả kinh doanh cuối năm. Bài khóa luận này sẽ tiến hành xác định kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế TNDN của tháng 12/2013 để thấy rõ hơn kết quả kinh doanh trong tháng của doanh nghiệp.

Các bút toán kết chuyển như sau:

- Kết chuyển doanh thu trong kỳ:

Nợ TK 511	5,709,661,004
Nợ TK 515	190,073
Nợ TK 711	17,908,806
Có TK 911	587,255,091
- Kết chuyển chi phí trong kỳ:

Nợ TK 911	5,745,456,177
Có TK 632	5,470,627,495
Có TK 642	272,598,682
Có TK 642.1	2,230,000

➤ Xác định lợi nhuận kế toán:

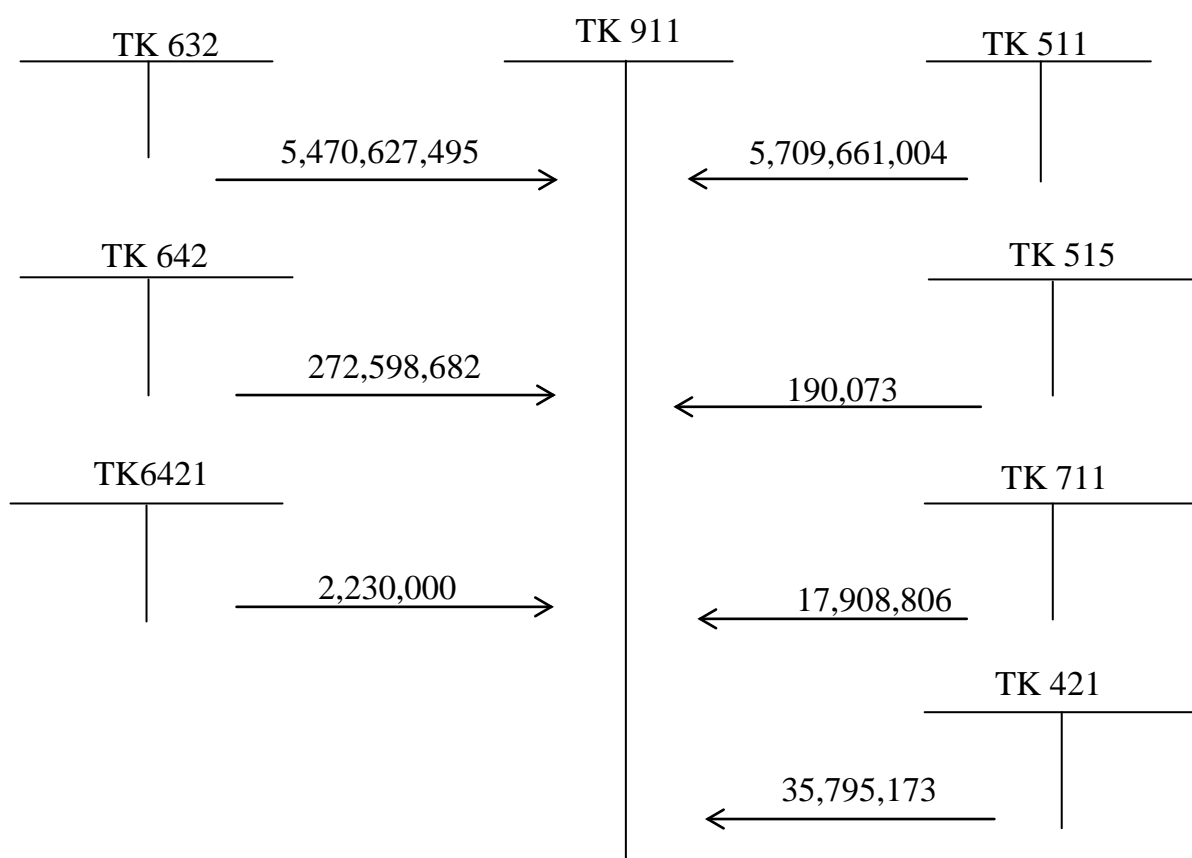
$$\text{LNKT trước thuế TNDN} = 587,255,091 - 5,745,456,177 = - 35,795,173$$

Do trong tháng 12/2013 LNKT trước thuế âm nên không phát sinh khoản chi phí thuế TNDN. Kế toán tiến hành kết chuyển lỗ:

$$\text{Nợ TK 421} \qquad \qquad \qquad 35,795,173$$

$$\text{Có TK 911} \qquad \qquad \qquad 35,795,173$$

Khái quát quá trình kết chuyển trên như sau:



Sơ đồ 2.4: Xác định kết quả kinh doanh của công ty TNHH TM và DV Tấn

Sau khi xác định được kết quả kinh doanh kế toán tiến hành nhập vào sổ theo dõi TK 911 để theo dõi kết quả kinh doanh chi tiết từng tháng và tổng kết quả kinh doanh trong năm. Kết chuyển sang tài khoản TK 421 tạm thời theo dõi lãi/ lỗ của từng tháng hoạt động kinh doanh.

SỔ THEO DÕI TÀI KHOẢN 911 NĂM 2013							
Tên tài khoản: Xác định kết quả kinh doanh							
Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Số dư 31/12/ 2012	Ghi chú
Số	Ngày			Nợ	Có		
...							
	31/12	Kết chuyển GVHB	632		5,470,627,495		
		Kết chuyển chi phí	642		272,598,682		
		Kết chuyển CPBH	642.1		2,230,000		
		Kết chuyển DT	511	5,709,661,004			
		Lãi ngân hàng	515	190,073			
		Thu nhập bất thường	711	17,908,806			
		Kết chuyển lỗ/lãi	421	35,795,173			
		Cộng số phát sinh năm 2013		43,484,508,521	43,484,508,521		

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ BIỆN PHÁP GÓP PHẦN HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ TẤN LẬP

Để doanh nghiệp ngày càng hoàn thiện và phát triển, thì các nhà lãnh đạo, các nhà quản trị phải có những quan sát và đánh giá chính xác về các hoạt động, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp mình. Từ đó, tìm ra những điểm đạt được và chưa đạt được để tiếp tục phát huy điểm mạnh và khắc phục điểm yếu đang tồn tại trong Công ty.

Sau một thời gian thực tập tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập, được quan sát thực tế quá trình hoạt động kinh doanh của công ty. Tuy kiến thức còn hạn chế nhưng tôi xin đưa ra một số nhận xét, đánh giá nhằm giúp doanh nghiệp có cái nhìn chính xác hơn về hoạt động kinh doanh đang diễn ra thực tế tại công ty, từ đó đưa ra một số giải pháp mang tính tức thời và lâu dài để hoàn thiện công tác bán hàng về công tác kế toán.

3.1. Nhận xét về công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập.

3.1.1. Nhận xét về hoạt động kinh doanh của công ty

❖ Về thuận lợi:

- Công ty TNHH TM và DV Tấn Lập đi vào hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thương mại trên địa bàn Thành Phố Huế khá sớm, từ khi thành lập tới nay, công ty luôn hoạt động có hiệu quả, là nhà phân phối lớn của các linh kiện điện tử chất lượng uy tín... công ty đang ngày càng mở rộng thị trường ra các tỉnh thành lân cận, tạo được niềm tin cho khách hàng và có rất nhiều khách hàng trung thành với hàng hóa công ty cung cấp. Thời gian gần đây công ty còn thử sức bằng cách kinh doanh thêm một số mặt hàng mới liên quan tới đồ dùng gia đình như: tủ, bàn, ghế... Mặc dù chưa thực sự đạt được thành công trong lĩnh vực kinh doanh mới này nhưng đây là tiền đề để công ty mở rộng quy mô, phát triển thêm thị trường mục tiêu, phục vụ tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng

- Công ty có đội ngũ nhân viên trẻ, có năng lực, kinh nghiệm, có phong cách chuyên nghiệp, tận tụy với khách hàng. Với phương châm bán hàng “ Khách hàng là thượng đế” các nhân viên bán hàng đã luôn quan tâm tới nhu cầu và giúp khách hàng lựa chọn những sản phẩm tiêu dùng phù hợp với mình. Các nhân viên bộ phận bảo hành luôn cố gắng sửa chữa, lắp đặt một cách nhanh nhất và chất lượng nhất tạo niềm tin cho khách hàng khi mua hàng hóa của công ty... Những điều này là một trong những nhân tố giúp doanh nghiệp đẩy nhanh quá trình tiêu thụ, gia tăng doanh thu mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp nhiều năm liền. Mặt khác, ban quản lý công ty luôn chú trọng công tác nâng cao đời sống tinh thần và vật chất cho nhân viên. Có chính sách thưởng phạt phân minh, tạo ra một môi trường làm việc năng động, sôi nổi và thân thiện.

- Bộ máy quản lý của công ty được tổ chức gọn nhẹ, hoạt động có hiệu quả. Phân công rõ vai trò, trách nhiệm của từng thành viên trong bộ máy tổ chức quản lý phù hợp với năng lực và trình độ của mỗi người, bám sát tình hình hoạt động trong từng khâu kinh doanh.

- Là một công ty kinh doanh trong lĩnh vực điện tử như: Máy vi tính, điện thoại, máy ảnh... Là những mặt hàng đi theo công nghệ hiện đại, ngày càng có nhiều chức năng mà người tiêu dùng mong muốn. Những loại hàng hóa này rất được ưa chuộng và không thể thiếu được trong cuộc sống hướng tới “hiện đại hóa”. Lĩnh vực kinh doanh thương mại của công ty có một nền tảng khá vững chắc và có khả năng phát triển cao hơn trong tương lai.

❖ **Khó khăn:**

- Nguồn vốn luôn là vấn đề khó khăn đối với các công ty thương mại. Trong hai năm 2011-2012 doanh nghiệp đã phải chi trả một khoản lãi vay rất lớn lên tới hàng trăm triệu đồng, đó là do chi phí lãi vay với mức lãi suất cao. Bước sang năm 2013, Doanh nghiệp vẫn tiến hành vay của các cá nhân trong công ty, với lý do, mặc dù lãi suất cho vay trong năm 2013 đã giảm nhưng vẫn còn ở mức cao. Việc không tiến hành vay vốn của các tổ chức tín dụng làm ảnh hưởng lớn tới việc tổ chức vốn kinh doanh. Doanh nghiệp khó mở rộng được quy mô và phát triển.

Hiện nay, thị trường tại Thừa Thiên Huế đang bị eo hẹp do các công ty như : công ty cổ phần FPT, công ty máy tính Phi Long mở thêm các chi nhánh bán hàng. Để

có thêm doanh thu đã đăng ký với các hãng thì công ty phải giảm giá bán, hỗ trợ cho khách hàng nhiều hơn làm gia tăng chi phí bán hàng. Điều này làm ảnh hưởng tới lợi nhuận và sự phát triển lâu dài của công ty.

- Nhu cầu tuyển thêm nhân viên để phục vụ tốt cho công tác kinh doanh của công ty luôn gia tăng. Trong khi đó, mức lương phải trả do nhà nước quy định cho nhân viên lại tăng thêm làm cho mức chi phí lao động tăng lên.

3.1.2. Nhận xét chung về công tác kế toán tại công ty

Do công ty thuộc loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ nên công ty áp dụng hình thức bộ máy kế toán theo mô hình tập trung. Nhằm thuận lợi cho công tác quản lý cũng như chức năng cung cấp thông tin cho ban quản lý khi có yêu cầu. Hình thức này đảm bảo sự thống nhất trong công tác kế toán, sự kịp thời trong việc cung cấp thông tin cũng như thuận tiện trong việc kiểm tra đối chiếu thông tin giữa các bộ phận liên quan.

Để thực hiện tốt công tác kế toán, công ty đã đầu tư trang bị đầy đủ các máy tính có lắp đặt mạng, có kết nối giữa các phòng ban và lắp đặt các thiết bị in ấn đi kèm. Điều này tạo nên một hệ thống mạng nội bộ thống nhất trong toàn công ty, kết nối giữa các phòng ban chức năng, các bộ phận giúp cho kế toán nắm bắt các thông tin cần xử lý một cách kịp thời và nhanh chóng.

Công ty thường xuyên cập nhật thông tin kế toán tài chính kịp thời từ các trang webside kế toán, các bản tin tài chính nhằm tiếp cận kịp thời sự thay đổi, bổ sung của các thông tư, quyết định ban hành liên quan tới chế độ kế toán doanh nghiệp đang áp dụng.

Hiện nay công ty đang áp dụng hình thức kế toán trên máy vi tính dựa trên nền hình thức kế toán chứng từ ghi sổ, do đó công việc của kế toán viên được giảm nhẹ chủ yếu tập trung ở khâu phân loại chứng từ và nhập liệu vào máy tính, xem xét và đối chiếu thông tin kế toán trên các chứng từ ghi sổ, sổ chi tiết, sổ tổng hợp. Sổ sách được in ra từ hệ thống phần mềm kế toán và được đóng thành tập, nên đảm bảo được tính rõ ràng, chính xác. Công ty sử dụng mạng nội bộ, tuy nhiên không tiến hành cài đặt mật khẩu để sử dụng phần mềm nên rất nguy hiểm trong việc lưu trữ thông tin và bảo mật thông tin kế toán.

3.1.3. Nhận xét về công tác kế bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập

3.1.3.1. Ưu điểm

- Nhìn chung công tác kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập đã được bộ máy kế toán thực hiện tốt, đúng theo các quy định của Bộ tài chính ban hành. Khi một nghiệp vụ kinh tế phát sinh, từ khâu bán hàng cho đến khâu ghi nhận doanh thu công ty đều có đầy đủ chứng từ để chứng minh. Công ty đã có những lựa chọn đúng đắn trong việc sử dụng các phương pháp để hạch toán và theo dõi kết quả kinh doanh.

- Công ty áp dụng hình thức kế toán máy, công việc kế toán được hỗ trợ bởi các phần mềm như : Microsoft excel, phần mềm hỗ trợ tính giá xuất kho, phần mềm hỗ trợ kê khai thuế...Việc áp dụng các phần mềm này đã giúp cho công việc kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đơn giản và dễ theo dõi hơn. Công tác kế toán tại doanh nghiệp chủ yếu thực hiện trên phần mềm Microsoft excel. Trên phần mềm kế toán có thể thiết kế sẵn các sổ sách, các mẫu chứng từ, khi có nghiệp vụ phát sinh kế toán chỉ cần cập nhật vào các sổ sách có liên quan. Khi có yêu cầu, kế toán có thể nhanh chóng tìm thấy thông tin về một chứng từ, hoặc một nghiệp vụ bán hàng, xuất kho...phát sinh trong quá khứ nhờ tiện ích tìm kiếm trong mỗi danh mục của phần mềm kế toán.

- Doanh nghiệp hạch toán HTK theo phương pháp kê khai thường xuyên phù hợp với tình hình nhập – xuất hàng hóa diễn ra thường xuyên, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác kế toán bán hàng. Phương pháp kê khai thường xuyên giúp doanh nghiệp theo dõi và phản ánh thường xuyên liên tục có hệ thống tình hình Nhập - Xuất - Tồn kho vật tư hàng hoá giúp cho việc giám sát chặt chẽ tình hình biến động của hàng tồn kho trên cơ sở đó bảo quản hàng tồn kho cả về số lượng và giá trị. Theo phương pháp này người làm công tác kế toán có thể giúp chủ doanh nghiệp biết được mặt hàng nào đang được tiêu thụ nhanh chóng để kịp thời mua thêm hàng nhập kho dự trữ và bán hàng, hay mặt hàng nào bị ứ đọng, khó tiêu thụ để nhanh chóng tìm giải pháp tiêu thụ hàng, thu hồi vốn; vì hiện tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập kinh doanh các mặt hàng điện tử, nếu để ứ đọng hàng nhiều sẽ dẫn đến hàng hóa như máy tính xách tay, hay

điện thoại...dễ bị lỗi thời, các linh kiện máy tính dễ bị hỏng, không bán được nên không thu hồi được vốn. Kinh doanh của công ty sẽ không đạt hiệu quả.

- Cũng như lựa chọn phương pháp hạch toán hàng tồn kho thì phương pháp tính giá hàng tồn kho của công ty cũng rất phù hợp với đặc điểm kinh doanh hiện tại của công ty. Vì doanh nghiệp kinh doanh mặt hàng điện tử cho nên những mặt hàng này rất dễ bị lỗi thời và giá có xu hướng giảm theo thời gian. Việc lựa chọn phương pháp tính giá nhập trước xuất trước trong thời kỳ giá cả không có quá nhiều biến động giúp cho kế toán có thể tính ngay giá trị lô hàng xuất kho, đảm bảo cung cấp thông tin nhanh chóng cho các khâu tiếp theo. Phương pháp này còn giúp doanh nghiệp tính được giá xuất kho tương đối sát với giá thị trường của mặt hàng đó, như vậy việc xác định kết quả kinh doanh sẽ chính xác hơn. Kèm theo sự hỗ trợ của phần mềm kế toán 1A doanh nghiệp có thể biết được nhanh chóng giá xuất kho, tình hình nhập xuất hàng tồn kho một cách chi tiết nhất.

- Hệ thống chứng từ của công ty sử dụng tương đối đầy đủ và hoàn thiện. Trình tự luân chuyển chứng từ đúng với chế độ kế toán, các yếu ghi chép trên chứng từ kế toán, được sắp xếp phân loại theo từng nội dung, đảm bảo tính chính xác, tạo điều kiện thuận lợi cho công việc kiểm tra, đối chiếu số liệu.

3.1.3.2. Nhược điểm

Bên cạnh những ưu điểm trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập thì công ty còn tồn tại một số nhược điểm sau:

➤ *Về chính sách bán hàng:*

+ Trong hoạt động kinh doanh của công ty đã có các chính sách thu hút khách hàng, tuy nhiên nó chưa được hiệu quả cao. Vì vậy, công ty chưa mở rộng được nhiều hơn khách hàng của mình. Đối với khách hàng truyền thống của mình, doanh nghiệp chỉ cho nợ thời hạn tối đa là 10 ngày và không áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán, điều này làm giảm sức cạnh tranh của công ty với các doanh nghiệp khác.

+ Trong doanh nghiệp có hình thức bán hàng qua điện thoại, việc sử dụng điện thoại để đặt hàng có thể gây ra bán nhầm hàng, xuất nhầm số lượng, quy cách...điều này ảnh hưởng tới việc ghi nhận của công ty và mất uy tín với khách hàng.

➤ *Về hệ thống tài khoản:* Một số tài khoản ít được sử dụng tại công ty, không được lập hoặc lập không đầy đủ (không tồn tại các tài khoản giảm trừ doanh thu...), trong khi đó có những khoản mục kế toán lại hạch toán chung trong một tài khoản. Việc lập tài khoản chưa được hợp lý so với Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC. Ví dụ như TK 642 “Chi phí quản lý doanh nghiệp” và TK 6421 “Chi phí bán hàng”. TK 642 là tài khoản cấp 1, trong khi đó TK 6421 là tài khoản cấp 2. Nhưng số phát sinh trong TK 642 không bao gồm số phát sinh trong TK 6421. Khi tiến hành lập Báo cáo kết quả kinh doanh, kế toán lại tiến hành gộp hai tài khoản này thành TK 642 “Chi phí quản lý kinh doanh”. Những điều này khiến cho công tác theo dõi các khoản mục dễ gây nhầm lẫn, khó quản lý và khó khăn trong việc lập dự toán chi phí.

➤ *Về hạch toán nghiệp vụ:*

Trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phát sinh các nghiệp vụ giảm trừ doanh thu kế toán hạch toán chưa được rõ ràng, theo dõi không chặt chẽ và khó kiểm soát. Điều này làm ảnh hưởng không nhỏ tới việc xác định kết quả kinh doanh. Sau đây là các hạch toán cơ bản chưa được ghi nhận chính xác:

+ Hàng bán bị trả lại, công ty không tiến hành lập tài khoản TK 5212 “Hàng bán bị trả lại” nên không hạch toán nghiệp vụ này trên tài khoản hàng bán bị trả lại mà tiến hành xuất bán trả lại hàng cho nhà cung cấp bằng cách cân trừ công nợ và ghi nhận đây là một khoản doanh thu. Thực tế thì là một khoản giảm trừ doanh thu. Cách hạch toán như vậy làm cho doanh thu doanh nghiệp gia tăng nhưng thực tiễn là không phát sinh khoản doanh thu nào. Việc này làm cho việc theo dõi, kiểm soát các khoản giảm trừ khó khăn và kết quả kinh doanh có phần không được chính xác.

Khi thực hiện các khoản chiết khấu thương mại, giá ghi trên hóa đơn GTGT là giá đã trừ đi các khoản chiết khấu. Công ty hạch toán khoản giảm trừ vào TK 511 “Doanh thu bán hàng” mà không thông qua tài khoản trung gian TK 5211 “Chiết khấu thương mại”.

+ Khi doanh nghiệp mua hàng, nhận được các khoản chiết khấu bán hàng, giảm giá hàng bán. Kế toán không ghi nhận giảm giá trị hàng hóa mà ghi nhận đó là một khoản doanh thu... Điều này làm cho doanh thu doanh nghiệp gia tăng không đúng với thực tế.

Tóm lại, trong vấn đề hạch toán nghiệp vụ phát sinh của công ty TNHH TM và DV Tấn Lập còn nhiều điểm chưa rõ ràng và thiếu chính xác. Công ty nên xem xét để sửa đổi giúp cho doanh nghiệp theo dõi và kiểm soát tốt hơn các khoản mục. Giúp cho việc xác định kết quả kinh doanh chính xác hơn từ đó đưa ra các giải pháp gia tăng lợi nhuận, giúp công ty ngày càng phát triển.

➤ *Về sổ sách và chứng từ kế toán:*

Trong các chứng từ còn chưa đầy đủ các chữ ký của các bộ phận liên quan. Các chứng từ không đầy đủ chữ ký là sai quy định, chứng từ chưa được phê duyệt đầy đủ, lúc xảy ra sai sót khó có thể phân định trách nhiệm là do ai.

Việc lập tờ kê chi tiết còn một số sai sót như về ghi Nợ/Có hay cách ghi diễn giải chưa được rõ ràng. Trên sổ theo dõi TK 5111 “Doanh thu bán hàng” giá trị bán hàng từng tháng đã bao gồm doanh thu cung cấp dịch vụ. Điều này làm cho người cần sử dụng khó có thể hiểu rõ bản chất của nghiệp vụ, khó sử dụng thông tin.

Một số nhược điểm khác:

+ Thời điểm ghi nhận doanh thu vẫn chưa đáp ứng được nguyên tắc thận trọng, và tuân thủ chuẩn mực số 14. Trong nhiều trường hợp do đáp ứng yêu cầu của khách hàng, nên khi khách hàng mới đặt hàng, chưa chấp nhận thanh toán, trong khi hàng chưa có mặt tại công ty. Kế toán đã xuất hóa đơn. Trong trường hợp này, nếu hàng không về kịp hoặc không đảm bảo, chất lượng, khách hàng không nhận hàng. Như vậy, kế toán phải lập báo cáo yêu cầu hủy hóa đơn.

+ Từ việc phân tích báo cáo tài chính của công ty qua 3 năm cho thấy chi phí quản lý kinh doanh của công ty rất cao, ảnh hưởng lớn tới kết quả kinh doanh của công ty.

+ Công ty kinh doanh các mặt hàng điện tử rất dễ bị lỗi thời, tuy nhiên kế toán lại không tiến hành trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

3.2. Một số biện pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Tấn Lập

Trong khoảng thời gian thực tập tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập, mặc dù thời gian thực tập không được dài. Tuy nhiên, tôi đã tìm hiểu được nhiều mặt tích cực cũng như những hạn chế trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Để hạn chế những nhược điểm đang tồn tại, tôi xin đề xuất

một số giải pháp nhằm giúp hoàn thiện hơn công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, cũng như góp phần gia tăng doanh thu nâng cao kết quả đạt được cho công ty như sau:

Thứ nhất: Hoàn thiện chính sách bán hàng

+ Hiện nay công ty thường áp dụng khuyến mãi hỗ trợ cho khách hàng mua với số lượng lớn, doanh nghiệp nên thực hiện thêm chính sách chiết khấu lũy kế, nghĩa là chính sách ưu đãi dành cho những khách hàng mua hàng thường xuyên và đạt đến mức hàng hóa quy định của công ty thì khách hàng sẽ nhận được một khoản chiết khấu. Nếu công ty thực hiện chính sách này sẽ thu hút được nhiều khách hàng và đặc biệt khách hàng sẽ trung thành với hàng hóa công ty cung cấp vì khách hàng sẽ nhận được khoản lợi. Khi đó doanh thu số đông sẽ bù đắp được chi phí doanh nghiệp phải bỏ ra cho phương pháp này.

Công ty chỉ có khách hàng nợ tối đa là mười ngày và không được hưởng chiết khấu thanh toán khi thanh toán nợ trước hạn. Doanh nghiệp nên mở thêm hạn mức tín dụng để thu hút khách hàng nếu vòng luân chuyển vốn của công ty tốt và nên thực hiện chiết khấu thanh toán hợp lý cho khách hàng. Ví dụ: chính sách “1/10 net 20” nghĩa là thời hạn nợ tối đa là 20 ngày, trong vòng 10 ngày nếu khách hàng thanh toán sẽ nhận được khoản chiết khấu thanh toán 1% trên giá trị thanh toán.

+ Tăng cường quảng cáo hàng hóa của doanh nghiệp, trong vòng 2 tháng hoặc khoản thời gian nào đó, doanh nghiệp nên tổ chức giảm giá các hàng hóa. Sau đó in ấn tờ rơi để quảng cáo cho khách hàng. Điều này sẽ giúp khách hàng biết đến doanh nghiệp và tìm đến mua hàng trong các đợt giảm giá nhiều hơn. Công ty sẽ đẩy nhanh quá trình tiêu thụ hàng hóa gia tăng doanh thu.

Thứ hai: Hoàn thiện hệ thống tài khoản

Các tài khoản dù ít được sử dụng do ít nghiệp vụ kinh tế phát sinh, nhưng doanh nghiệp nên tách ra, hoặc hạch toán vào các tài khoản các nghiệp vụ kinh tế đúng với bản chất của nó.

+ Doanh nghiệp nên sửa lại tài khoản chi phí như sau:

TK 642 – Chi phí quản lý kinh doanh. Có hai tài khoản cấp 2

TK 6421 – Chi phí bán hàng

TK 6422 – Chi phí quản lý doanh nghiệp

+ Doanh nghiệp nên sử dụng tài khoản các khoản giảm trừ doanh thu để theo dõi các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại và chiết khấu thương mại

TK 521 – các khoản giảm trừ doanh thu

TK 5211 – Chiết khấu thương mại

TK 5212 – Hàng bán bị trả lại

TK 5213 – Giảm giá hàng bán

Thứ 3: Hoàn thiện công tác hạch toán

+ Khi có nghiệp vụ hàng bán bị trả lại, chiết khấu thương mại hay giảm giá hàng bán kế toán nên ghi nhận

Nợ TK 5211, 5212, 5213 – Giá trị khoản giảm trừ doanh thu

Nợ TK 3331 – Thuế GTGT đầu ra

Có TK 131, 111, 331

Đồng thời theo dõi số lượng hàng nhập lại kho, khi nhận lại hàng, kế toán ghi:

Nợ TK 156 – Hàng nhập lại kho

Có TK 632 – ghi giảm giá vốn hàng bán

Cuối kỳ thực hiện kết chuyển:

Nợ TK 511 – Doanh thu bán hàng

Có TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu

+ Khi nhận được các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán kế toán nên ghi nhận giảm giá trị hàng hóa.

Nợ TK 331, 111..- Giá trị khoản được giảm trừ

Có TK 156 – Giảm phần hàng hóa

Có TK 133 – Phần thuế GTGT được giảm

Thứ 4: Về sổ sách và chứng từ kế toán

Về việc lập sổ sách kế toán, công ty nên lập đầy đủ các loại sổ kế toán. Tờ kê chi tiết nên được lập cẩn thận, rõ ràng và chi tiết để theo dõi dễ dàng, cung cấp thông tin chính xác hơn. Theo dõi tách biệt doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ để tránh theo dõi sai kết quả của hai mảng doanh thu.

Các hóa đơn chứng từ nên có đầy đủ các chữ ký để đảm bảo tính trách nhiệm và tính hiệu lực của chứng từ. Không nên ký trước lên chứng từ khi nó chưa được sử dụng. Trong quá trình bán hàng, nên bổ sung thêm chứng từ “Lệnh bán hàng” thông báo cho bộ phận kho xuất đúng số hàng để hạn chế thấp nhất những sai sót có thể xảy ra trong bán hàng.

Thứ 5: Một số biện pháp khác

+ Để đảm bảo nguyên tắc thận trọng, kế toán nên xuất hóa đơn và ghi nhận doanh thu theo đúng 5 tiêu chuẩn tại chuẩn mực số 14 “doanh thu và thu nhập khác”.

+ Tiết kiệm chi phí: Từ báo cáo kết quả kinh doanh hàng năm của công ty cho thấy, khoản mục “Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh” của công ty luôn âm, nguyên nhân là do chi phí quản lý kinh doanh quá lớn, đặc biệt là chi phí quản lý doanh nghiệp. nên yêu cầu các bộ phận, phòng ban, mỗi nhân viên thực hành tiết kiệm chi phí. Doanh nghiệp nên tìm hiểu rõ nguyên nhân để đưa ra biện pháp hữu hiệu nhất. Điều này sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm được một khoản chi phí, nâng cao lợi nhuận.

+ Hàng tồn kho của doanh nghiệp chiếm một tỷ trọng lớn trong tài sản của công ty. Doanh nghiệp nên theo dõi tình hình tiêu thụ từng mặt hàng, từ đó lập kế hoạch mua hàng để tiết kiệm được vốn trong khâu dự trữ hàng hóa, tiết kiệm chi phí bảo quản. Bên cạnh đó công ty cũng nên trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

+ Do hoàn cảnh riêng của mỗi cá nhân trong bộ phận nhân viên kế toán, cũng như mức lương hay các chính sách ưu đãi của công ty mà bộ máy của công ty vẫn thường bị thay đổi do nhân viên nghỉ việc. Công ty nên có những chính sách ưu đãi, hoặc những lựa chọn nhân viên ban đầu chính xác để có một bộ máy kế toán ổn định, hỗ trợ cho sự tồn tại và phát triển của công ty.

+ Nâng cao bồi dưỡng trình độ chuyên môn cho đội ngũ kế toán cũng như nhân viên ở các bộ phận khác.

PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1. Kết luận

Nền kinh tế của chúng ta đang trên đà phát triển, các doanh nghiệp, công ty mọc lên như “nấm sau mưa”, sự cạnh tranh để tồn tại giữa các doanh nghiệp cũng trở nên gay gắt hơn. Vì vậy mà mỗi doanh nghiệp phải tìm cho mình những giải pháp tốt nhất để có thể tồn tại và ngày càng phát triển. Để làm được những điều đó nhất định trong mỗi công ty phải có một bộ máy kế toán hoạt động hiệu quả. Kế toán có trách nhiệm theo dõi và phản ánh kịp thời tình hình chính của một doanh nghiệp giúp cho các nhà quản lý đưa ra những quyết định chính xác trong hoạt động kinh doanh. Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tuy chỉ là một phần trong công tác kế toán chung của doanh nghiệp. Nhưng nó là một phần hành quan trọng ảnh hưởng không nhỏ tới tới toàn bộ kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhận thức được tầm quan trọng của phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh nên trong quá trình thực tập tại công ty tôi đã cố gắng đi sâu nghiên cứu đề tài “ Thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập”. Trong quá trình thực hiện, do lý thuyết và thực tế khác biệt quá nhiều, trình độ và thời gian thực còn hạn chế nên không tránh khỏi những sai sót nhất định. Tuy nhiên, đề tài đã thực hiện được các nội dung sau:

➤ Trong toàn bộ chương 1, tôi đã cố gắng hệ thống hóa một cách đầy đủ và logic nhất vấn đề cơ sở lý luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại dựa vào các giáo trình kế toán, các quyết định các thông tư hướng dẫn, chế độ, chuẩn mực kế toán,... Qua đó đặt nền tảng trước khi đi sâu nghiên cứu phần thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập.

➤ Nội dung của chương 2 đã đáp ứng được mục tiêu thứ 2 của đề tài là tìm hiểu thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập. Qua quá trình thực tập, tôi đã tìm hiểu được hoạt động thực tế tại công ty, phản ánh một cách trung thực và khách quan về công tác kế toán

bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị, trên cơ sở chọn ra những nghiệp vụ kinh tế có liên quan đặc trưng và chủ yếu nhất.

➤ Từ những phân tích về thực trạng tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty tôi đã đưa ra những giải pháp có thể áp dụng nhằm giải quyết những hạn chế còn tồn tại ở công ty. Với đóng góp đó, tôi tin tưởng và mong muốn rằng trong những năm tới công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng, xác định kết quả kinh doanh nói riêng sẽ hiệu quả hơn, để phục vụ tốt hơn nữa hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Đề xuất hướng nghiên cứu cho đề tài sau:

Trong doanh nghiệp có rất nhiều phần hành kế toán khác nhau nhưng lại có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Do thời gian thực tập còn hạn chế nên đề tài chỉ mới tập trung nghiên cứu phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh mà chưa đề cập đến vấn đề kế toán hàng tồn kho, kế toán tiền lương và các khoản trích theo lương... Hơn nữa, đề tài nghiên cứu chỉ mới dừng ở mức tìm hiểu thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, chưa đi sâu vào phân tích đánh giá phần hành kế toán này. Vì vậy, để giúp Công ty hoàn thiện hơn phần hành kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh các đề tài nghiên cứu sau này nên đề cập đến các vấn đề đã nêu trên, đi sâu phân tích và đưa ra những đánh giá chính xác hơn.

2. Kiến nghị

Sau một thời gian tìm hiểu về công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty TNHH TM và DV Tấn Lập, tôi xin đưa ra một số ý kiến sau:

(1) Đối với công ty

Hiện nay công ty đang thực hiện kế toán trên sự hỗ trợ của phần mềm Microsoft excel là chủ yếu, nên việc thực hiện các công tác kế toán còn khá nhiều công đoạn và phức tạp hơn so với nhiều phần mềm khác. Ngày nay có rất nhiều phần mềm kế toán có các gói phần mềm thích hợp với năng lực tài chính của công ty như: misa, fast accounting... Để công tác kế toán khoa học và gọn nhẹ hơn nữa, cung cấp các thông tin kế toán một cách nhanh nhất và chính xác nhất. Vậy nên, nếu có thể thì doanh nghiệp nên thay đổi phần mềm kế toán tại công ty.

Công ty cần chú trọng hơn đến việc sử dụng hợp lý các tài khoản theo đúng bản chất của nghiệp vụ phát sinh theo chế độ hiện hành, theo quyết định của bộ tài chính để thuận tiện cho việc theo dõi và quản lý.

Công ty nên quan tâm nhiều hơn đến chính sách lương thưởng của nhân viên trong công ty, để tránh tình trạng thay đổi nhân viên công ty quá nhiều. Đặc biệt là trong bộ phận kế toán, khi có sự thay đổi sẽ mất khá nhiều thời gian để bàn giao công việc và để nhân viên mới tiếp thu công việc của mình. Điều này dễ gây ra sai sót trong công việc hoặc lúc chưa tìm được nhân viên mới công việc của các nhân viên còn lại sẽ bị xáo trộn.

(2) Đối với nhà trường

Trong hình thức đào tạo của nhà trường phần lý thuyết nhiều hơn so với thực hành nên khi bắt đầu tiếp xúc với môi trường thực tế, trong một doanh nghiệp cụ thể, sinh viên còn ngỡ ngàng khi quan sát hoặc làm những công việc được giao trong quá trình thực tập. Sinh viên khó có thể hình dung được những việc mình cần làm để thể hiện được khả năng hay kiến thức mà mình tích lũy được. Vậy nên, trong quá trình học mong rằng trong quá trình học nhà trường tạo điều kiện nhiều hơn cho sinh viên được tiếp xúc thực tế nhiều hơn bằng cách cho sinh viên thực hành nhiều hơn đối với việc ghi sổ, từ việc căn cứ hóa đơn chứng từ đến việc hạch toán, làm các bài tiểu luận về thực trạng kế toán của các doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực kinh doanh khác nhau.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ tài chính (2008) “*Nội dung và hướng dẫn 26 chuẩn mực kế toán Việt Nam*”, Nhà xuất bản Lao động –Xã hội, Hà Nội
2. Bộ tài chính (2006) Quyết định 48/2006/QĐ-BTC ngày 14/09/2006 của Bộ tài chính.
3. “*Giáo trình nguyên lý kế toán*” của TS. Phan Thị Minh Lý cùng một số giảng viên trường đại học kinh tế Huế (năm 2006).
4. GVC.Phan Đình Ngân, ThS. Hồ Phan Minh Đức “*Giáo trình kế toán tài chính I*”. Nhà xuất bản Đại học Huế, 2007.
5. Một số bài khóa luận trên thư viện trường Đại học kinh tế Huế như: khóa luận “*Kế toán tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh của công ty cổ phần thương mại Hà Tĩnh*” của sinh viên Nguyễn Công Đức. Khóa luận “*Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại chi nhánh công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Hương Giang*” sinh viên thực hiện là Thái Thy Ngọc Cẩm...
6. Một số trang website:
Www.Danketoan.com
Www.tailieu.vn
Www.Webketoan.com

PHỤ LỤC

Phụ lục số 01

SỐ CHỨNG TỪ	SỐ ĐĂNG KÝ CHỨNG TỪ GHI SỔ THÁNG 12/2013					GHI CHÚ
	DIỄN GIẢI	Tài khoản		Số tiền		
		Nợ	Có	Nợ	Có	
01	Thu tiền mặt	111		5,232,208,383		
			511.1		4,743,325,729	
			333.1		470,320,074	
			511.8			
			131		16,001,000	
			311			
			338.3		2,561,580	
02	Công nợ bán hàng	131		1,001,205,030		
			511.1		910,173,640	
			333.1		90,640,454	
			511.8		390,936	
03	Công nợ bán hàng	131		41,439,002		
			511.1		33,136,365	
			333.1		3,767,182	
			511.8		4,535,455	
04	Cản trừ công nợ	331		41,439,002		
			131		41,439,002	
05	Chi tiền mặt		111		5,167,610,265	
		642		12,312,031		
		642.1		2,230,000		
		133		4,448,290		
		112		3,563,080,500		
		156		32,174,456		
		311		1,500,000,000		
		334		53,364,988		
06	Phân bổ lương nhân công	642	334	128,563,424	128,563,424	
07	Phân bổ BHXH	642	338.3	5,662,440	5,662,440	
08	Thuế GTGT khấu trừ	333.1	133	198,100,779	198,100,779	
08a	Thuế GTGT khấu trừ	333.1	133	563,323,324	563,323,324	
09	Thu tiền gửi VCB	112		599,878,793		
			131		535,137,770	
			515		147,023	
			311		5,000,000	
			331		45,000,000	
			711		1,344,000	
			341.4		13,250,000	
10	Chi tiền gửi VCB	331		3,632,984,010		
		642		1,310,076		
		333.4				
		333.1				

		333.8			
		338.8			
			112		3,634,294,086
11	Thu tiền gửi ACB	112		14,267,370	
			131		14,260,000
			515		7,370
			711		
12	Chi tiền gửi ACB	331		417,149,740	
		642		154,800	
			112		417,304,540
13	Thu tiền gửi MB	112		1,480	
			131		
			515		1,480
14	Chi tiền gửi MB	642			
		334		75,198,436	
			112		75,198,436
15	Thu tiền gửi NN	112		313,264,200	
			131		313,230,000
			515		34,200
			711		
16	Chi tiền gửi NN	331		171,801,019	
		338.3		20,889,005	
		642		103,480	
			112		192,793,504
17	Thu chiết khấu cần trừ	331	711	16,544,806	16,544,806
18	Nhập hàng hóa	156		4,904,944,267	
		133		490,494,433	
			331		5,395,438,700
19	Xuất hàng bán	632	156	5,470,627,495	5,470,627,495
20	K/C giá vốn hàng bán	911	632	5,470,627,495	5,470,627,495
21		642	242	25,554,888	25,554,888
22	Trích khấu hao TSCĐ	642	214	58,685,475	58,685,475
23	Phân bổ chi phí trả trước	642	142	40,252,068	40,252,068
24	Kết chuyển chi phí		642		272,598,682
			642.1		2,230,000
		911		274,828,682	
25	K/C doanh thu	511.1		5,686,635,734	
		511.8		4,926,391	
		515		190,073	
		711		17,908,806	
			911		5,709,661,004
26		421	911	35,795,173	35,795,173
	Tổng cộng			40,124,569,844	40,124,569,844