BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ TP. HCM
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH

Ngành: KẾ TOÁN

Chuyên ngành: KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

Giáo viên hướng dẫn: ThS. Trần Nam Trung

Sinh viên thực hiện: Cống Thùy Như Băng

MSSV: 1154030104 Lớp: 11DKKT07

TP. Hồ Chí Minh, 2015

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là đề tài nghiên cứu của tôi. Những kết quả và các số liệu trong khóa luận tốt nghiệp được thực hiện tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh không sao chép bất kỳ nguồn nào khác. Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nhà trường về sự cam đoan này.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 8 năm 2015

Tác giả

Cống Thùy Như Băng

LỜI CẢM ƠN

Trong thời gian thực tập tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh em đã thu thập cho mình những kiến thức bổ ích và cần thiết cho nghề nghiệp trong tương lai mà em đã lựa chọn, cũng như trong cuộc sống. Có được điều đó không thể không kể đến sự quan tâm, dạy bảo, giúp đỡ tận tình, động viên của quý thầy cô trường Đại học Công Nghệ TP. Hồ Chí Minh. Đặc biệt là thầy cô khoa Kế toán – Tài chính – Ngân hàng, thầy cô đã truyền đạt cho em những kiến thức bổ ích giúp em có thể va chạm thực tế và hoàn thành khóa học của mình tại trường.

Em xin chân thành cảm ơn quý thầy cô khoa Kế toán – Tài chính – Ngân hàng trường Đại học Công Nghệ TP. Hồ Chí Minh đã tận tâm, hết lòng giảng dạy em trong suốt thời gian học tại trường. Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến giáo viên hướng dẫn em, thầy Trần Nam Trung, đã tận tình hướng dẫn, giải thích những thắc mắc, những khó khăn mà em đã gặp phải trong quá trình làm báo cáo để báo cáo của em được hoàn thiện hơn

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo và các anh chị cán bộ công nhân viên ở Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh đã tiếp nhận và tạo mọi điều kiện thuận lợi cho em thực tập tại Công ty. Đặc biệt em xin cảm ơn các anh chị phòng Kế toán đã giúp đỡ, truyền đạt kinh nghiệm quý báu cũng như hướng dẫn, giải thích cặn kẽ những điều mà em còn chưa hiểu biết để em có thể hoàn thành tốt khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn!

TP. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 8 năm 2015

Cống Thùy Như Băng

NHẬN XÉT ĐƠN VỊ THỰC TẬP

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Viết tắt	Nội dung
BCTC	BCTC
BGĐ	BGĐ
BHXH	Bảo hiểm xã hội
BVMT	Bảo vệ môi trường
CBNV	Cán bộ nhân viên
CNTT	Công nghệ thông tin
DN	Doanh nghiệp
GĐ	Giám Đốc
GTGT	Giá trị gia tăng
KH	Khách hàng
KTTC	Kế toán tài chính
NN	Nhà nước
NSNN	Ngân sách Nhà nước
QLDN	Quản lý doanh nghiệp
SV	Sinh viên
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TGĐ	TGĐ
TK	Tài khoản
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	TSCĐ
TTĐB	Tiêu thụ đặc biệt

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH

Sơ đồ 1.1: Hạch toán kế toán chi phí bán hàng..... 30
Sơ đồ 1.2: Quy trình hạch toán kế toán thuế TNDN hiện hành 41
Sơ đồ 1.3: Quy trình hạch toán xác định kết quả kinh doanh..... 43
Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức của CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh ... 49
Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán của CMC Telecom - Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh 55
Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ theo hình thức chứng từ ghi sổ..... 58
Sơ đồ 2.4: Quy trình công tác kế toán trong hệ thống kế toán máy..... 59
Sơ đồ 2.5: Quy trình thu tiền của CMC Telecom – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh 63
Sơ đồ 2.6: Quy trình ghi nhận doanh thu của CMC Telecom – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh..... 66
Sơ đồ 2.7: Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán..... 75
Sơ đồ 2.8: Sơ đồ hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu 86
Sơ đồ 2.9: Chu trình nghiệp vụ cơ bản lập Báo cáo tài chính 91

Bảng 2.1: Bảng thể hiện cơ cấu nhân sự trong Công ty 53
Bảng 2.2: Doanh thu quý I niên độ tài chính 2015-2016 Tập đoàn Công nghệ CMC..... 61
Bảng 2.3: Thuế và các khoản thuế phải nộp Nhà nước năm 2014 85

MỤC LỤC

Trang
LỜI CAM ĐOAN ii
LỜI CẢM ƠN iii
NHẬN XÉT CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP iv
NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN v
DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT vi
DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH vii
LỜI MỞ ĐẦU 1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC CHI NHÁNH TP. HCM 4
1.1 Khái niệm, ý nghĩa và nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh 4
1.1.1 Khái niệm 4
1.1.1.1 Khái niệm về bán hàng 4
1.1.1.2 Khái niệm về kết quả kinh doanh 4
1.1.1.3 Mối quan hệ bán hàng và xác định kết quả kinh doanh 5
1.1.2 Ý Nghĩa 5
1.1.3 Nhiệm vụ 5
1.2 Phương pháp tính giá vốn của hàng bán 6
1.2.1 Phương pháp thực tế bình quân gia quyền 6
1.2.2 Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập 6
1.2.3 Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO) 7
1.2.4 Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO) 7
1.2.5 Phương pháp ghi sổ theo giá hạch toán 7
1.2.6 Phương pháp thực tế đích danh 8
1.3 Các phương thức bán hàng hóa, phương thức thanh toán 8
1.3.1 Các phương thức bán hàng hóa 8
1.3.1.1 Phương thức bán buôn qua kho 8

1.3.1.2 Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng 8
1.3.1.3 Phương thức bán lẻ 9
1.3.1.4 Phương thức bán hàng qua đại lý 9
1.3.1.5 Phương thức hàng đổi hàng 10
1.3.2 Các phương thức thanh toán 10
1.4 Điều kiện ghi nhận doanh thu 10
1.5 Kế toán doanh thu, thu nhập khác 11
1.5.1 Kế toán doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ 11
1.5.2 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính 16
1.5.3 Kế toán thu nhập khác 18
1.6 Các khoản giảm trừ khi tính doanh thu thuần 22
1.6.1 Chiết khấu thương mại 23
1.6.2 Giảm giá hàng bán 23
1.6.3 Hàng bán bị trả lại 23
1.7 Kế toán các khoản chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng 25
1.7.1 Giá vốn hàng bán 25
1.7.2 Chi phí bán hàng 27
1.7.3 Chi phí quản lý doanh nghiệp 31
1.7.4 Chi phí hoạt động tài chính 34
1.7.5 Chi phí khác 37
1.7.6 Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp 38
1.7.6.1 Khái niệm thuế thu nhập DN 38
1.7.6.2 Vai trò của thuế thu nhập DN trong nền kinh tế thị trường 39
1.7.6.3 Căn cứ tính thuế 40
1.8 Xác định kết quả kinh doanh 41
1.8.1 Nội dung 41
1.8.2 Tài khoản sử dụng 42
1.8.3 Trình tự hạch toán xác định kết quả kinh doanh 43

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC CHI NHÁNH TP. HCM 46
2.1 Giới thiệu chung về Công ty 46
2.1.1 Tổng quan về CMC Telecom 46
2.1.2 Tổng quan về CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh 47
2.2 Bộ máy tổ chức của Công ty 48
2.3 Tình hình nhân sự, đánh giá sự đáp ứng với tình hình kinh doanh hiện nay 53
2.4 Giới thiệu phòng kế toán tài vụ 54
2.4.1 Bộ máy kế toán 54
2.4.2 Chính sách kế toán 56
2.4.3 Hình thức kế toán 57
2.4.4 Hệ thống thông tin kế toán trong DN 60
2.5 Thực trạng tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty 61
2.5.1 Đặc điểm kinh doanh, các phương thức bán hàng, phương thức thanh toán và xác định giá vốn hàng bán tại Công ty 61
2.5.1.1 Đặc điểm kinh doanh 61
2.5.1.2 Các phương thức bán hàng 62
2.5.1.3 Các phương thức thanh toán 62
2.5.1.4 Phương pháp xác định giá vốn hàng bán 64
2.5.2 Kế toán doanh thu, thu nhập khác 64
2.5.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng 67
2.5.2.2 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính 73
2.5.2.3 Kế toán thu nhập khác 74
2.5.3 Các chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng 74
2.5.3.1 Giá vốn hàng bán 74
2.5.3.2 Chi phí bán hàng 76
2.5.3.3 Chi phí quản lý DN 81
2.5.3.4 Chi phí hoạt động tài chính 84

2.5.3.5 Chi phí khác 84
2.5.3.6 Chi phí thuế thu nhập DN 84
2.5.4 Các khoản giảm trừ khi tính doanh thu thuần 85
2.6 Kế toán xác định kết quả kinh doanh 89
2.6.1 Xác định kết quả kinh doanh 89
2.6.1.1 Kết chuyển giá vốn hàng hóa, vật tư 89
2.6.1.2 Kết chuyển chi phí bán hàng 89
2.6.1.3 Kết chuyển chi phí quản lý DN 89
2.6.1.4 Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính 89
2.6.1.5 Kết chuyển doanh thu bán hàng 89
2.6.1.6 Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính 90
2.6.1.7 Thu nhập khác 90
2.6.1.8 Chi phí khác 90
2.6.2 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 90
2.7 Nghiệp vụ lập BCTC của Công ty 91
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC CHI NHÁNH TP. HCM 95
3.1 Nhận xét về công tác kế toán tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh Thành phố Hồ Chí Mình 95
3.1.1 Những ưu điểm 95
3.1.2 Những tồn tại yếu kém 96
3.2 Những kiến nghị với Công ty về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh 97
KẾT LUẬN 102
TÀI LIỆU THAM KHẢO 103
PHỤ LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Cùng với quá trình toàn cầu hóa và sự phát triển kinh tế thì cuộc sống của người dân ngày càng được nâng cao. Hơn nữa, toàn cầu hóa còn kéo theo sự phát triển của khoa học kỹ thuật, sự phát triển này đã tạo ra một lực đẩy rất mạnh giúp cho kinh tế của nước ta phát triển nhanh hơn. Khoa học kỹ thuật phát triển đồng nghĩa với việc cần phải có một hệ thống thông tin tốt, một hệ thống truyền dẫn thông tin hiệu quả. Và các DN viễn thông của Việt Nam đã và đang cố gắng để làm tốt công việc của mình, đó là cung cấp cho nền kinh tế một môi trường thông tin rộng khắp nơi, kết nối sâu rộng hơn, nhanh hơn và với chất lượng ngày một tốt hơn. Tuy nhiên đây cũng là một thách thức vô cùng lớn đối với các DN Việt Nam vì sẽ phải đương đầu với không ít các Công ty đa quốc gia vô cùng lớn mạnh trên thế giới.

Với tầm nhìn chiến lược trở thành Công ty viễn thông hàng đầu Việt Nam trong việc cung cấp các dịch vụ viễn thông phục vụ cho các DN và hộ gia đình thì CMC Telecom đã mạnh dạn đầu tư, phát triển và cung cấp dịch vụ viễn thông chất lượng cao cũng như các dịch vụ GTGT đi kèm. Do vậy, để có thể đứng vững trên thương trường thì DN phải tổ chức tốt công tác bán hàng, có chiến lược bán hàng thích hợp cho phép DN chủ động thích ứng với môi trường nhằm nắm bắt cơ hội, huy động có hiệu quả nguồn lực hiện có và lâu dài để bảo toàn và phát triển vốn, nâng cao hiệu quả kinh doanh. Gắn liền với công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh giữ một vai trò hết sức quan trọng vì nó phản ánh toàn bộ quá trình bán hàng của DN cũng như việc xác định kết quả kinh doanh cung cấp thông tin cho nhà quản lý về hiệu quả, tình hình kinh doanh của từng đối tượng hàng hóa để từ đó có được những quyết định kinh doanh chính xác kịp thời và có hiệu quả. Có thể nói, đây là hệ thống góp phần quan trọng cho việc nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động của Công ty, góp phần hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời giúp công ty xây dựng được một nền quản lý vững chắc phục vụ cho quá trình mở rộng và phát triển đi lên.

Với mong muốn được tiếp cận thực tế công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của một Công ty cụ thể, đồng thời ứng dụng những kiến thức đã học trong nhà trường, so sánh với thực tiễn, nắm bắt, mở rộng hiểu biết, em đã lựa chọn đề tài: “Kế toán

bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh".

2. Mục tiêu nghiên cứu

Mục tiêu tổng quát: Căn cứ vào thực trạng bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty để nhận xét, đánh giá, nêu lên những ưu điểm và nhược điểm để rút ra bài học kinh nghiệm cho bản thân.

Mục tiêu cụ thể:

- Tìm hiểu thực trạng bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.
- Tìm hiểu nguyên ưu nhược điểm trong quá trình bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty.
- Đề ra giải pháp hoàn thiện chu trình bán hàng và xác định kết quả doanh tại đơn vị.

3. Câu hỏi nghiên cứu

Thực trạng kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị hiện nay như thế nào?

Những ưu, nhược điểm trong quá trình kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị?

Những giải pháp nào sẽ góp phần hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại đơn vị hiện nay?

4. Phạm vi nghiên cứu

Phạm vi không gian: Nghiên cứu được giới hạn trong việc tìm hiểu thực tế công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

Phạm vi thời gian: Các số liệu trong báo cáo là số liệu tháng 04/2015 của Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh.

5. Phương pháp nghiên cứu

Khóa luận tốt nghiệp vận dụng các phương pháp như phân tích, quan sát, thu thập, xử lý trực tiếp, so sánh đối chiếu, phỏng vấn để làm rõ thực trạng công tác Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh.

6. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu, kết luận và tài liệu tham khảo, nội dung chính của Khóa luận tốt nghiệp gồm có 3 chương:

- Chương 1: Cơ sở lý luận về công tác Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh.

- Chương 2: Thực trạng công tác Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh.

- Chương 3: Giải pháp hoàn thiện Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC CHI NHÁNH TP. HCM

1.1 Khái niệm, ý nghĩa và nhiệm vụ của kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

1.1.1 Khái niệm

1.1.1.1 Khái niệm về bán hàng

Bán hàng là khâu cuối cùng trong hoạt động kinh doanh, là quá trình thực hiện giá trị của hàng hoá. Nói khác đi, bán hàng là quá trình DN chuyển giao hàng hoá của mình cho KH và KH trả tiền hay chấp nhận trả tiền cho DN.

Xét góc độ về kinh tế: Bán hàng là quá trình hàng hóa của DN được chuyển từ hình thái vật chất (hàng) sang hình thái tiền tệ (tiền).

Quá trình bán hàng ở các DN nói chung và DN thương mại nói riêng có những đặc điểm chính sau đây:

➢ Có sự trao đổi thỏa thuận giữa người mua và người bán, người bán đồng ý bán, người mua đồng ý mua, họ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.

➢ Có sự thay đổi quyền sở hữu về hàng hóa: người bán mất quyền sở hữu, người mua có quyền sở hữu về hàng hóa đã mua bán. Trong quá trình tiêu thụ hàng hóa, các DN cung cấp cho KH một khối lượng hàng hóa và nhận lại của khách một khoản gọi là doanh thu bán hàng. Số doanh thu này là cơ sở để DN xác định kết quả kinh doanh của mình.

Trong quá trình kinh doanh của DN, hàng hoá bán được xem là yếu tố quan trọng cho sự tồn tại và phát triển của DN. Hàng hoá đạt tiêu chuẩn chất lượng cao, giá thành hạ thì tiêu thụ nhanh mang lại lợi nhuận cho DN, đảm bảo cho DN một vị trí vững chắc trên thị trường.

1.1.1.2 Khái niệm về kết quả kinh doanh

Xác định kết quả bán hàng là việc so sánh giữa chi phí kinh doanh đã bỏ ra và thu nhập kinh doanh đã thu về trong kỳ. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lãi, thu nhập nhỏ hơn chi phí thì kết quả bán hàng là lỗ. Việc xác định kết quả bán hàng

thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh thường là cuối tháng, cuối quý, cuối năm, tùy vào từng đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng DN.

1.1.1.3 Mối quan hệ bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

Bán hàng là khâu cuối cùng trong quá trình kinh doanh của DN còn xác định kết quả kinh doanh là căn cứ quan trọng để đơn vị quyết định tiêu thụ hàng hoá nữa hay không. Do đó có thể nói giữa bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có mối quan hệ mật thiết. Kết quả bán hàng là mục đích cuối cùng của DN còn bán hàng là phương tiện trực tiếp để đạt được mục đích đó.

1.1.2 Ý Nghĩa

Bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với DN mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Đối với bản thân DN có bán được hàng thì mới có thu nhập để bù đắp những chi phí bỏ ra, có điều kiện để mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao đời sống của người lao động, tạo nguồn tích luỹ cho nền kinh tế quốc dân. Việc xác định chính xác kết quả bán hàng là cơ sở xác định chính xác hiệu quả hoạt động cuả các DN đối với NN thông qua việc nộp thuế, phí, lệ phí vào ngân sách NN, xác định cơ cấu chi phí hợp lý và sử dụng có hiệu quả cao số lợi nhuận thu được giải quyết hài hoà giữa các lợi ích kinh tế: NN, tập thể và các cá nhân người lao động.

1.1.3 Nhiệm vụ

Như đã khẳng định, bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có ý nghĩa sống còn đối với DN. Kế toán trong các DN với tư cách là một công cụ quản lý kinh tế, thu nhận, xử lý và cung cấp toàn bộ thông tin về tài sản và sự vận động của tài sản đó trong DN nhằm kiểm tra, giám sát toàn bộ hoạt động kinh tế, tài chính của DN, có vai trò quan trọng trong việc phục vụ quản lý bán hàng và xác định kết quả kinh doanh của DN đó. Quản lý bán hàng là quản lý kế hoạch và thực hiện kế hoạch tiêu thụ đối với từng thời kỳ, từng KH, từng hợp đồng kinh tế.

Yêu cầu đối với kế toán bán hàng là phải giám sát chặt chẽ hàng hoá tiêu thụ trên tất cả các phương diện: số lượng, chất lượng… Tránh hiện tượng mất mát hư hỏng hoặc tham ô lãng phí, kiểm tra tính hợp lý của các khoản chi phí đồng thời phân bổ chính xác cho đúng hàng bán để xác định kết quả kinh doanh. Phải quản lý chặt chẽ tình hình thanh toán của KH yêu cầu thanh toán đúng hình thức và thời gian tránh mất mát ứ đọng vốn.

Với những đặc điểm và vai trò nêu trên, kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh có những nhiệm vụ sau:

- Một là ghi chép phản ánh đầy đủ kịp thời khối lượng hàng hoá bán ta, tính toán đúng đắn trị giá vốn của hàng bán ra và các chi phí nhằm xác định chính xác kết quả kinh doanh của DN.

- Hai là cung cấp thông tin kịp thời về tình hình bán hàng phục vụ cho lãnh đạo, điều hành hoạt động kinh doanh thương mại.

- Ba là kiểm tra tiến độ thực hiện kế hoạch bán hàng, kế hoạch lợi nhuận, kỉ luật thanh toán và quản lí chặt chẽ tiền bán hàng, kỉ luật thu nộp ngân sách.

Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh thực hiện tốt các nhiệm vụ của mình sẽ đem lại hiệu quả thiết thực cho công tác bán hàng nói riêng và cho hoạt động kinh doanh nói chung của DN. Nó giúp cho người sử dụng những thông tin của kế toán nắm được toàn diện hoạt động kinh doanh của DN, giúp cho người quản lý trong việc ra quyết định kịp thời cũng như trong việc lập kế hoạch kinh doanh trong tương lai.

1.2 Phương pháp tính giá vốn của hàng bán

1.2.1 Phương pháp thực tế bình quân gia quyền

Theo phương pháp này giá trị của từng loại hàng tồn kho được tính theo giá trị trung bình của từng loại hàng tồn kho đầu kỳ và giá trị từng loại hàng tồn kho được mua hoặc sản xuất trong kỳ. Phương pháp bình quân có thể được tính theo thời kỳ hoặc mỗi khi nhập một lô hàng, phụ thuộc vào tình hình của DN.

Giá thực tế nguyên liệu, hàng hóa xuất dùng = ***Số lượng xuất dùng*** x ***Đơn giá bình quân gia quyền***

$$\textit{Đơn giá bình quân gia quyền} = \frac{\textit{Giá trị hàng tồn đầu kỳ} + \textit{Giá trị hàng nhập trong kỳ}}{\textit{Số lượng hàng tồn đầu kỳ} + \textit{Số lượng hàng nhập trong kỳ}}$$

1.2.2 Phương pháp bình quân sau mỗi lần nhập

Về bản chất, phương pháp này giống phương pháp trên nhưng đơn giá bình quân phải được tính lại sau mỗi lần nhập trên cơ sở giá mua của hàng tồn và giá mua của lần nhập đó.

Phương pháp này đảm bảo số liệu có độ chính xác cao và kịp thời tuy nhiên khối lượng công việc tính toán lại tăng thêm do đó chỉ nên áp dụng với các DN có số lần mua hàng hoá ít nhưng khối lượng lớn.

$$\textit{Đơn giá bình quân sau mỗi lần nhập} = \frac{\textit{Giá thực tế của hàng tồn kho sau mỗi lần nhập}}{\textit{Số lượng hàng tồn kho sau mỗi lần nhập}}$$

1.2.3 Phương pháp nhập trước xuất trước (FIFO)

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

1.2.4 Phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO)

Phương pháp này giả định là hàng được mua sau hoặc sản xuất sau thì được xuất trước, và hàng tồn kho còn lại cuối kỳ là những hàng được mua hoặc sản xuất trước đó. Theo phương pháp này thì giá trị hàng xuất kho được tính theo giá của lô hàng nhập sau, giá trị của hàng tồn kho được tính theo giá của hàng nhập kho đầu kỳ hoặc gần đầu kỳ.

1.2.5 Phương pháp ghi sổ theo giá hạch toán

Đối với các DN mua hàng hoá vật tư thường xuyên có sự biến động về giá cả, khối lượng chủng loại vật tư hàng hoá nhập, xuất kho nhiều thì có thể sử dụng giá hạch toán để tính trị giá vốn thực tế của hàng xuất kho. Giá hạch toán là loại giá ổn định do DN xây dựng, giá này không có tác dụng giao dịch với bên ngoài. Việc nhập xuất trước hết phải tính hệ số giữa giá thực tế và giá hạch toán cuả hàng luân chuyển trong kỳ.

$$\textit{Hệ số giá} = \frac{\textit{Trị giá mua thực tế hàng tồn đầu kỳ + Trị giá mua thực tế hàng nhập trong kỳ}}{\textit{Trị giá hạch toán hàng tồn đầu kỳ + Trị giá hạch toán hàng nhập trong kỳ}}$$

Trị giá hạch toán của hàng xuất kho = Số lượng hàng hóa xuất kho x Đơn giá hạch toán

Sau khi tính trị giá thực tế của hàng xuất trong kỳ

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

1.2.6 Phương pháp thực tế đích danh

Theo phương pháp này, trị giá mua của hàng hoá xuất kho bán thuộc lô hàng nhập nào thì tính theo đơn giá của chính lô đó. Phương pháp này phản ánh rất chính xác giá của từng lô hàng xuất bán nhưng công việc rất phức tạp. Phương pháp đòi hỏi thủ kho phải nắm được chi tiết từng lô hàng, phương pháp này được áp dụng cho các loại hàng hoá có giá trị cao, được bảo quản riêng theo từng lô của mỗi lần nhập.

1.3 Các phương thức bán hàng hóa, phương thức thanh toán

1.3.1 Các phương thức bán hàng hóa

1.3.1.1 Phương thức bán buôn qua kho

Theo hình thức này, hàng hóa được xuất bán cho KH từ kho dự trữ của DN và thực hiện theo 2 cách: Xuất bán trực tiếp và xuất gửi đi bán.

Xuất bán trực tiếp: Người mua đến nhận hàng trực tiếp từ kho của người bán. Bên mua đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán, hàng hóa được xác nhận là tiêu thụ, doanh thu được ghi nhận tại lúc giao hàng.

Xuất gửi đi bán: Người bán sẽ gửi hàng đến một nơi nào đó theo thỏa thuận giữa 2 bên. Hàng gửi đi vẫn thuộc quyền sở hữu của DN. Chỉ khi nào người mua nhận được hàng hay chấp nhận thanh toán thì mới ghi nhận doanh thu.

1.3.1.2 Phương thức bán buôn vận chuyển thẳng

Theo phương thức này, hàng hóa sẽ được chuyển thẳng từ đơn vị cung cấp đến đơn vị mua hàng không qua kho của đơn vị trung gian. Phương thức bán hàng vận chuyển thẳng có hai hình thức thanh toán:

Vận chuyển thẳng có tham gia thanh toán: Theo hình thức này, DN thương mại sau khi mua hàng chuyển hàng đi bán thẳng cho bên mua tại một địa điểm đã thoả thuận. Hàng hoá lúc này vẫn thuộc sở hữu của DN. Chỉ khi bên mua thanh toán hoặc khi DN nhận được hàng và bên mua chấp nhận thanh toán thì hàng hoá được xác nhận là tiêu thụ. Trong trường hợp này, DN tham gia thanh toán với cả hai bên: Thu tiền bán hàng của người mua và trả tiền mua hàng cho người bán.

Vận chuyển thẳng không tham gia thanh toán: Theo hình thức này hàng hóa được vận chuyển thẳng, về thanh toán đơn vị trung gian không làm nhiệm vụ thanh toán tiền hàng với đơn vị cung cấp và thu tiền của đơn vị mua. Như vậy, DN không tham gia vào việc thanh

toán tiền mua hàng bán hàng với người mua, người bán. DN chỉ thực hiện việc môi giới: sau khi tìm được nguồn hàng, thoả thuận giá cả, số lượng (dựa trên cơ sở giá cả, số lượng trong đơn đặt hàng của người mua) DN tiến hành bàn giao hàng ngày tại kho hay địa điểm giao hàng của người bán và người mua có trách nhiệm thanh toán với người bán chứ không phải với DN. Như vậy, hàng hoá trong trường hợp này không thuộc sở hữu của DN, DN được hưởng hoa hồng môi giới.

1.3.1.3 Phương thức bán lẻ

Đây là phương thức bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng.

Hình thức bán hàng thu tiền tập trung: Theo hình thức này nhiệm vụ thu tiền của người mua và giao hàng cho người mua tách rời nhau. Mỗi quầy hàng có một nhân viên thu tiền mua hàng của KH, viết hoá đơn hoặc giao hàng cho khách để KH đến nhận ở quầy hàng do nhân viên bán hàng giao. Hết ca, hết ngày bán hàng, nhân viên bán hàng căn cứ vào hoá đơn hoặc kiểm kê hàng hoá tồn quầy để xác định số lượng hàng hoá bán trong ca, trong ngày và lập báo cáo bán hàng. Nhân viên thu tiền nộp tiền cho thủ quỹ và làm giấy nộp tiền.

Hình thức bán hàng thu tiền trực tiếp: Theo hình thức này, nhân viên bán hàng thu tiền trực tiếp của khách và giao hàng cho khách. Hết ca, hết ngày bán hàng, nhân viên bán hàng nộp tiền cho thủ quỹ và làm giấy nộp tiền bán hàng. Sau đó nhân viên bán hàng kiểm kê hàng tồn quầy để xác định số lượng hàng đã bán trong ca, trong ngày và lập báo cáo bán hàng.

Hình thức bán hàng trả góp: Theo hình thức này, người mua được trả tiền mua hàng thành nhiều lần. DN thương mại ngoài số tiền thu theo giá bán hàng còn thu thêm ở người mua một khoản tiền lãi vì trả chậm.

1.3.1.4 Phương thức bán hàng qua đại lý

Phương thức bán hàng đại lý là phương thức mà bên chủ hàng (bên giao đại lý) xuất hàng giao cho bên nhận đại lý (bên đại lý) để bán. Bên đại lý sẽ được hưởng thù lao đại lý dưới hình thức hoa hồng hoặc chênh lệch giá. Theo luật thuế GTGT nếu bên đại lý bán đúng giá theo bên giao đại lý qui định thì toàn bộ số thuế sẽ do chủ hàng chịu. Bên đại lý không phải nộp thuế trên số hoa hồng được hưởng. Ngược lại, nếu bên đại lý hưởng khoản chênh lệch giá thì bên đại lý sẽ phải chịu thuế GTGT trên phần GTGT này, bên chủ hàng chịu thuế GTGT tính trên thuế GTGT trong phạm vi của mình.

1.3.1.5 Phương thức hàng đổi hàng

Là phương thức tiêu thụ mà trong đó người bán đem vật tư sản phẩm, hàng hoá của mình để đổi lấy vật tư, hàng hoá, sản phẩm của người mua. Giá trao đổi là giá bán của hàng hoá, vật tư, sản phẩm đó trên thị trường.

1.3.2 Các phương thức thanh toán

Thanh toán bằng tiền mặt: Theo phương thức này, việc chuyển giao quyền sở hữu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ cho KH và việc thu tiền được thực hiện đồng thời và người bán sẽ nhận được ngay số tiền mặt tương ứng với số hàng hoá mà mình đã bán.

Thanh toán qua ngân hàng: Ngân hàng đóng vai trò trung gian giữa DN và KH, làm nhiệm vụ chuyển tiền từ TK của người mua sang TK của DN và ngược lại. Phương thức này có nhiều hình thức thanh toán như: Thanh toán bằng séc, thư tín dụng, thanh toán bù trừ, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi,…

Phương thức này thường được sử dụng trong trường hợp người mua hàng với số lượng lớn có giá trị lớn và đã mở TK tại ngân hàng.

1.4 Điều kiện ghi nhận doanh thu

❖ DN chỉ ghi nhận doanh thu bán hàng khi đồng thời thõa mãn các điều kiện sau:

– Phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa đã được chuyển giao cho người mua.

– DN không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa.

– Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

– DN đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng.

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

❖ DN chỉ ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ khi đồng thời thõa mãn các điều kiện sau:

– Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

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

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

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

1.5 Kế toán doanh thu, thu nhập khác

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

❖ ***TK sử dụng: TK 511 "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ"***

TK này dùng để phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của DN trong một kỳ kế toán của hoạt động SXKD từ các giao dịch và các nghiệp vụ sau:

– Bán hàng: Bán sản phẩm do DN sản xuất ra, bán hàng hoá mua vào và BĐS đầu tư.

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

– Doanh thu khác.

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 511**

➢ Bên Nợ:

– Các khoản thuế gián thu phải nộp (GTGT, TTĐB, XK, BVMT).

– Doanh thu hàng bán bị trả lại kết chuyển cuối kỳ.

– Khoản giảm giá hàng bán kết chuyển cuối kỳ.

– Khoản chiết khấu thương mại kết chuyển cuối kỳ.

– Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

➢ Bên Có:

Doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá, BĐS đầu tư và cung cấp dịch vụ của DN thực hiện trong kỳ kế toán.

TK 511 không có số dư cuối kỳ.

Theo thông tư 200/2014/TT-BTC TK 511 ngoài 7 TK cấp 2 còn có thêm TK 5118 "Doanh thu khác".

Các TK chi tiết:

5111 – Doanh thu bán hàng hóa

5112 – Doanh thu bán các thành phẩm

5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ

5114 – Doanh thu trợ cấp, trợ giá

5117 – Doanh thu kinh doanh BĐS, đầu tư

5118 – Doanh thu khác

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thuần mà DN thực hiện được trong kỳ kế toán có thể thấp hơn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ghi nhận ban đầu do các nguyên nhân: DN chiết khấu thương mại, giảm giá hàng đã bán cho KH hoặc hàng đã bán bị trả lại (do không đảm bảo điều kiện về quy cách, phẩm chất ghi trong hợp đồng kinh tế).

Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hoặc hàng bán bị trả lại thì DN được ghi giảm doanh thu theo nguyên tắc:

– Nếu sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã tiêu thụ từ các kỳ trước, đến kỳ sau phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại nhưng phát sinh trước thời điểm phát hành BCTC, kế toán phải coi đây là một sự kiện cần điều chỉnh phát sinh sau ngày lập Bảng cân đối kế toán và ghi giảm doanh thu trên BCTC của kỳ lập báo cáo.

– Trường hợp sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ phải giảm giá, phải chiết khấu thương mại, bị trả lại sau thời điểm phát hành BCTC thì DN ghi giảm doanh thu của kỳ phát sinh.

❖ **Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu**

Nghiệp vụ 1: Đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, bất động sản đầu tư thuộc đối tượng chịu thuế GTGT, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu, thuế BVMT, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ theo giá bán chưa có thuế, các khoản thuế gián thu phải nộp (chi tiết từng loại thuế) được tách riêng ngay khi ghi nhận doanh thu (kể cả thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp), ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131,... (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN.

Trường hợp không tách ngay được các khoản thuế phải nộp, kế toán ghi nhận doanh thu bao gồm cả thuế phải nộp. Định kỳ kế toán xác định nghĩa vụ thuế phải nộp và ghi giảm doanh thu, ghi:

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

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN.

Nghiệp vụ 2: Khi xuất sản phẩm, hàng hoá đổi lấy vật tư, hàng hoá, TSCĐ không tương tự, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá trị hợp lý tài sản nhận về sau khi điều chỉnh các khoản tiền thu thêm hoặc trả thêm.

– Khi ghi nhận doanh thu, ghi:

Nợ TK 131 - Phải thu của KH (tổng giá thanh toán)

Có TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (giá chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN.

– Đồng thời ghi nhận giá vốn hàng mang đi trao đổi, ghi:

Nợ TK 632 Giá vốn hàng bán

Có các TK 155, 156

– Khi nhận vật tư, hàng hoá, TSCĐ do trao đổi, kế toán phản ánh giá trị vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận được do trao đổi, ghi:

Nợ các TK 152, 153, 156, 211,... (giá mua chưa có thuế GTGT)

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

Có TK 131 - Phải thu của KH (tổng giá thanh toán)

Nghiệp vụ 3: Trường hợp được thu thêm tiền do giá trị hợp lý của sản phẩm, hàng hoá đưa đi trao đổi lớn hơn giá trị hợp lý của vật tư, hàng hoá, TSCĐ nhận được do trao đổi thì khi nhận được tiền của bên có vật tư, hàng hoá, TSCĐ trao đổi, ghi:

Nợ các TK 111, 112 (số tiền đã thu thêm)

Có TK 131 - Phải thu của KH.

Nghiệp vụ 4: Khi bán hàng hoá theo phương thức trả chậm, trả góp:

– Khi bán hàng trả chậm, trả góp, kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán trả tiền ngay chưa có thuế, ghi :

Nợ TK 131 - Phải thu của KH

Có TK 511 (giá bán trả tiền ngay chưa có thuế)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN

Có TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện (chênh lệch giữa tổng số tiền theo giá bán trả chậm, trả góp với giá bán trả tiền ngay)

– Định kỳ, ghi nhận doanh thu tiền lãi bán hàng trả chậm, trả góp trong kỳ, ghi:

Nợ TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính (lãi trả chậm, trả góp)

Nghiệp vụ 5: Kế toán ở đơn vị giao hàng đại lý:

– Khi xuất kho sản phẩm, hàng hoá giao cho các đại lý phải lập Phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý. Căn cứ vào phiếu xuất kho hàng gửi bán đại lý, ghi:

Nợ TK 157 - Hàng gửi đi bán

Có các TK 155, 156.

– Khi hàng hoá giao cho đại lý đã bán được, căn cứ vào Bảng kê hoá đơn bán ra của hàng hoá đã bán do các bên nhận đại lý hưởng hoa hồng lập gửi về kế toán phản ánh doanh thu bán hàng theo giá bán chưa có thuế GTGT, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131,... (tổng giá thanh toán)

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

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311)

– Đồng thời phản ánh giá vốn của hàng bán ra, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 157 - Hàng gửi đi bán.

– Số tiền hoa hồng phải trả cho đơn vị nhận bán hàng đại lý hưởng hoa hồng, ghi:

Nợ TK 641 - Chi phí bán hàng (hoa hồng đại lý chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (1331)

Có các TK 111, 112, 131, …

Nghiệp vụ 6: Kế toán ở đơn vị nhận đại lý, bán đúng giá hưởng hoa hồng:

– Khi nhận hàng đại lý bán đúng giá hưởng hoa hồng, DN chủ động theo dõi và ghi chép thông tin về toàn bộ giá trị hàng hoá nhận bán đại lý trong phần thuyết minh BCTC.

– Khi hàng hoá nhận bán đại lý đã bán được, căn cứ vào Hoá đơn GTGT hoặc Hoá đơn bán hàng và các chứng từ liên quan, kế toán phản ánh số tiền bán hàng đại lý phải trả cho bên giao hàng, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131, ...

Có TK 331 - Phải trả cho người bán (tổng giá thanh toán).

– Định kỳ, khi xác định doanh thu hoa hồng bán hàng đại lý được hưởng, ghi:

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 (nếu có).

– Khi trả tiền bán hàng đại lý cho bên giao hàng, ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có các TK 111, 112.

Nghiệp vụ 7: Trường hợp không ghi nhận doanh thu giữa các khâu trong nội bộ DN, chỉ ghi nhận doanh thu khi thực bán hàng ra bên ngoài:

a) Kế toán tại đơn vị bán

– Khi xuất sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đến các đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ DN, kế toán lập Phiếu xuất kho kiêm vận chuyển nội bộ hoặc hóa đơn GTGT, ghi:

Nợ TK 136 - Phải thu nội bộ (giá vốn)

Có các TK 155, 156

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN.

– Khi nhận được thông báo từ đơn vị mua là sản phẩm, hàng hóa đã được tiêu thụ ra bên ngoài, đơn vị bán ghi nhận doanh thu, giá vốn:

+ Phản ánh giá vốn hàng bán, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 136 - Phải thu nội bộ.

+ Phản ánh doanh thu, ghi:

Nợ TK 136 - Phải thu nội bộ

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

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN.

b) Kế toán tại đơn vị mua

– Khi nhận được sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ do đơn vị hạch toán phụ thuộc trong nội bộ DN chuyển đến, kế toán căn cứ vào các chứng từ có liên quan, ghi:

Nợ các TK 155, 156 (giá vốn)

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

Có TK 336 - Phải trả nội bộ.

– Khi bán sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ ra bên ngoài, kế toán ghi nhận doanh thu, giá vốn như giao dịch bán hàng thông thường.

– Trường hợp đơn vị hạch toán phụ thuộc không được phân cấp hạch toán đến kết quả kinh doanh sau thuế, kế toán phải kết chuyển doanh thu, giá vốn cho đơn vị cấp trên:

+ Kết chuyển giá vốn, ghi:

Nợ TK 336 - Phải trả nội bộ

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

+ Kết chuyển doanh thu, ghi:

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

Có TK 336 - Phải trả nội bộ.

Nghiệp vụ 8: Trường hợp DN ghi nhận doanh thu bán hàng cho các đơn vị trong nội bộ DN, ghi:

Nợ các TK 136 - Phải thu nội bộ

Có TK 511 (chi tiết giao dịch bán hàng nội bộ)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN.

– Ghi nhận giá vốn hàng bán như giao dịch bán hàng thông thường.

1.5.2 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

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

TK này dùng để phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của DN, gồm:

– Tiền lãi: Lãi cho vay, lãi tiền gửi Ngân hàng, lãi bán hàng trả chậm, trả góp, lãi đầu tư trái phiếu, tín phiếu, chiết khấu thanh toán được hưởng do mua hàng hoá, dịch vụ;…

– Cổ tức, lợi nhuận được chia cho giai đoạn sau ngày đầu tư.

– Thu nhập về hoạt động đầu tư mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn; Lãi chuyển nhượng vốn khi thanh lý các khoản vốn góp liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào công ty con, đầu tư vốn khác.

– Thu nhập về các hoạt động đầu tư khác.

– Lãi tỷ giá hối đoái, gồm cả lãi do bán ngoại tệ.

– Các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác.

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 515**

➢ Bên Nợ:

– Số thuế GTGT phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp (nếu có).

– Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính thuần sang TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

➢ Bên Có:

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

TK 515 không có số dư cuối kỳ.

❖ **Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:**

Nghiệp vụ 1: Định kỳ, khi có bằng chứng chắc chắn thu được khoản lãi cho vay (bao gồm cả lãi trái phiếu), lãi tiền gửi, lãi trả chậm, trả góp, ghi:

Nợ TK 138 - Phải thu khác

Nợ các TK 121, 128 (nếu lãi cho vay định kỳ được nhập gốc)

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính.

Bằng chứng chắc chắn thu được các khoản phải thu này bao gồm:

– Khoản phải thu gốc không bị coi là nợ khó đòi thuộc đối tượng phải trích lập dự phòng hoặc nợ không có khả năng thu hồi, không thuộc diện bị khoanh nợ, giãn nợ;

– Có xác nhận nợ và cam kết trả nợ của bên nhận nợ;

– Các bằng chứng khác (nếu có).

Nghiệp vụ 2: Khi nhượng bán hoặc thu hồi các khoản đầu tư tài chính, ghi:

Nợ các TK 111, 112, 131…

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính (nếu bán bị lỗ)

Có các TK 121, 221, 222, 228

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính (nếu bán có lãi).

Nghiệp vụ 3: Kế toán bán ngoại tệ, ghi:

Nợ các TK 111 (1111), 112 (1121) (tỷ giá thực tế bán)

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính (số chênh lệch giữa tỷ giá thực tế bán nhỏ hơn tỷ giá trên sổ kế toán).

Có các TK 111 (1112), 112 (1122) (theo tỷ giá trên sổ kế toán)

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính (số chênh lệch tỷ giá thực tế bán lớn hơn tỷ giá trên sổ kế toán).

Nghiệp vụ 4: Khi mua vật tư, hàng hoá, TSCĐ, dịch vụ, chi trả các khoản chi phí bằng ngoại tệ, nếu tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm phát sinh lớn hơn tỷ giá trên sổ kế toán các TK 111, 112, ghi:

Nợ các TK liên quan (Theo tỷ giá giao dịch thực tế)

Có các TK 111 (1112), 112 (1122) (tỷ giá ghi sổ kế toán TK 111,112)

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính (lãi tỷ giá hối đoái).

Nghiệp vụ 5: Khi thanh toán nợ phải trả bằng ngoại tệ, nếu tỷ giá trên sổ kế toán các TK 111, 112 nhỏ hơn tỷ giá trên sổ kế toán của các TK Nợ phải trả, ghi:

Nợ các TK 331, 341... (tỷ giá trên sổ kế toán)

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính (lãi tỷ giá hối đoái)

Có các TK 111 (1112), 112 (1122) (tỷ giá trên sổ TK 111, 112).

Nghiệp vụ 6: Khi thu được tiền nợ phải thu bằng ngoại tệ, nếu tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm thu tiền cao hơn tỷ giá ghi sổ kế toán của các TK phải thu, ghi:

Nợ các TK 111 (1112), 112 (1122) (tỷ giá giao dịch thực tế)

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính (lãi tỷ giá hối đoái)

Có các TK 131, 136, 138... (tỷ giá trên sổ kế toán).

Nghiệp vụ 7: Số tiền chiết khấu thanh toán được hưởng do thanh toán tiền mua hàng trước thời hạn được người bán chấp thuận, ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính.

Nghiệp vụ 8: Trường hợp giá đánh giá lại vàng tiền tệ phát sinh lãi (giá vàng thị trường trong nước lớn hơn giá trị ghi sổ), kế toán ghi nhận chi phí tài chính, ghi:

Nợ các TK 1113, 1123

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính.

Nghiệp vụ 9: Khi xử lý chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại số dư các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ, kế toán kết chuyển toàn bộ khoản lãi chênh lệch tỷ giá hối đoái đánh giá lại, ghi:

Nợ TK 413 - Chênh lệch tỷ giá hối đoái (4131)

Có TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính.

Nghiệp vụ 9: Cuối kỳ, kết chuyển các khoản doanh thu hoạt động tài chính phát sinh trong kỳ vào TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh", ghi:

Nợ TK 515 - Doanh thu hoạt động tài chính

Có TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh.

1.5.3 Kế toán thu nhập khác

❖ ***TK sử dụng: TK 711 "Thu nhập khác"***

TK này dùng để phản ánh các khoản thu nhập khác ngoài hoạt động sản xuất, kinh doanh của DN gồm:

– Thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ.

– Chênh lệch giữa giá trị hợp lý tài sản được chia cao hơn chi phí đầu tư xây dựng tài sản đồng kiểm soát.

– Chênh lệch lãi do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.

– Thu nhập từ nghiệp vụ bán và thuê lại tài sản.

– Các khoản thuế phải nộp khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ nhưng sau đó được giảm, được hoàn (thuế XK được hoàn, thuế GTGT, TTĐB, BVMT phải nộp nhưng sau đó được giảm).

– Thu tiền được phạt do KH vi phạm hợp đồng.

– Thu tiền bồi thường của bên thứ ba để bù đắp cho tài sản bị tổn thất (ví dụ thu tiền bảo hiểm được bồi thường, tiền đền bù di dời cơ sở kinh doanh và các khoản có tính chất tương tự).

– Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý xóa sổ.

– Thu các khoản nợ phải trả không xác định được chủ.

– Các khoản tiền thưởng của KH liên quan đến tiêu thụ hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ không tính trong doanh thu (nếu có).

– Thu nhập quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho DN.

– Giá trị số hàng khuyến mại không phải trả lại.

– Các khoản thu nhập khác ngoài các khoản nêu trên.

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 711 – Thu nhập khác**

➢ Bên Nợ:

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

– Cuối kỳ kế toán, kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ sang TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”.

➢ Bên Có:

Các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ.

TK 711 không có số dư cuối kỳ.

❖ **Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu**

Nghiệp vụ 1: Kế toán thu nhập khác phát sinh từ nghiệp vụ nhượng bán, thanh lý TSCĐ:

– Phản ánh số thu nhập về thanh lý, nhượng bán TSCĐ:

Nợ các TK 111, 112, 131 (tổng giá thanh toán)

Có TK 711 - Thu nhập khác (số thu nhập chưa có thuế GTGT)

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311) (nếu có).

– Các chi phí phát sinh cho hoạt động thanh lý, nhượng bán TSCĐ, ghi:

Nợ TK 811 - Chi phí khác

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

Có các TK 111, 112, 141, 331,... (tổng giá thanh toán).

– Đồng thời ghi giảm nguyên giá TSCĐ thanh lý, nhượng bán, ghi:

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

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

Có TK 211 - TSCĐ hữu hình (nguyên giá)

Có TK 213 - TSCĐ vô hình (nguyên giá).

Nghiệp vụ 2: Kế toán thu nhập khác phát sinh khi đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi đầu tư vào công ty con, công ty liên kết, góp vốn đầu tư dài hạn khác:

– Khi đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác dưới hình thức góp vốn bằng vật tư, hàng hóa, trường hợp giá đánh giá lại của vật tư, hàng hoá lớn hơn giá trị ghi sổ của vật tư, hàng hoá, ghi:

Nợ các TK 221, 222, 228 (giá đánh giá lại)

Có các TK 152, 153, 155, 156 (giá trị ghi sổ)

Có TK 711 - Thu nhập khác (chênh lệch giữa giá đánh giá lại lớn hơn giá trị ghi sổ của vật tư, hàng hoá).

– Khi đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, liên kết đầu tư dài hạn khác dưới hình thức góp vốn bằng TSCĐ, trường hợp giá đánh giá lại của TSCĐ lớn hơn giá trị còn lại của TSCĐ, ghi:

Nợ các TK 221, 222, 228 (giá trị đánh giá lại)

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

Có các TK 211, 213 (nguyên giá)

Có TK 711 - Thu nhập khác (chênh lệch giữa giá trị đánh giá lại của TSCĐ lớn hơn giá trị còn lại của TSCĐ).

Nghiệp vụ 3: Phản ánh các khoản được bên thứ ba bồi thường (như tiền bảo hiểm được bồi thường, tiền đền bù di dời cơ sở kinh doanh...), ghi:

Nợ các TK 111, 112,...

Có TK 711 - Thu nhập khác.

– Các khoản chi phí liên quan đến xử lý các thiệt hại đối với những trường hợp đã mua bảo hiểm, ghi:

Nợ TK 811 - Chi phí khác

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

Có các TK 111, 112, 152,...

Nghiệp vụ 4: Hạch toán các khoản phải thu khó đòi đã xử lý xóa sổ, nay thu lại được tiền:

– Nếu có khoản nợ phải thu khó đòi thực sự không thể thu nợ được phải xử lý xoá sổ, căn cứ vào biên bản xử lý xoá nợ, ghi:

Nợ TK 229 - Dự phòng tổn thất tài sản (nếu đã lập dự phòng)

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (nếu chưa lập dự phòng)

Có TK 131 - Phải thu của KH.

– Khi truy thu được khoản nợ khó đòi đã xử lý xoá sổ, ghi:

Nợ các TK 111, 112,...

Có TK 711 - Thu nhập khác.

Nghiệp vụ 5: Các khoản nợ phải trả không xác định được chủ nợ, quyết định xoá và tính vào thu nhập khác, ghi:

Nợ TK 331 - Phải trả cho người bán

Nợ TK 338 - Phải trả, phải nộp khác

Có TK 711 - Thu nhập khác.

Nghiệp vụ 6: Kế toán các khoản thuế phải nộp khi bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ nhưng sau đó được hoàn, được giảm:

– Khi nhận được quyết định của cơ quan có thẩm quyền về số thuế được hoàn, được giảm, ghi:

Nợ các TK 3331, 3332, 3333, 33381

Có TK 711 - Thu nhập khác.

– Khi NSNN trả lại bằng tiền, ghi:

Nợ các TK 111, 112

Có các TK 3331, 3332, 3333, 33381.

Nghiệp vụ 7: Trường hợp DN được tài trợ, biếu, tặng vật tư, hàng hoá, TSCĐ... ghi:

Nợ các TK 152, 156, 211,...

Có TK 711 - Thu nhập khác.

Trường hợp DN có hoạt động thương mại được nhận hàng hoá (không phải trả tiền) từ nhà sản xuất, nhà phân phối để quảng cáo, khuyến mại cho KH mua hàng của nhà sản xuất, nhà phân phối. Khi hết chương trình khuyến mại, nếu không phải trả lại số hàng chưa sử dụng hết, kế toán ghi nhận thu nhập khác là giá trị số hàng khuyến mại không phải trả lại, ghi:

Nợ TK 156 - Hàng hoá (giá trị tương đương của sản phẩm cùng loại)

Có TK 711 - Thu nhập khác.

Nghiệp vụ 8: Cuối kỳ kế toán, tính và phản ánh số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp của số thu nhập khác, ghi:

Nợ TK 711- Thu nhập khác

Có TK 3331- Thuế GTGT phải nộp.

Nghiệp vụ 9: Cuối kỳ, kết chuyển các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ vào TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh", ghi:

Nợ TK 711 - Thu nhập khác

Có TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh.

1.6 Các khoản giảm trừ khi tính doanh thu thuần

❖ ***TK sử dụng: TK 521 "Các khoản giảm trừ doanh thu"***

TK này dùng để phản ánh các khoản được điều chỉnh giảm trừ vào doanh thu bán hàng, cung cấp dịch vụ phát sinh trong kỳ, gồm: Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán và

hàng bán bị trả lại. TK này không phản ánh các khoản thuế được giảm trừ vào doanh thu như thuế GTGT đầu ra phải nộp tính theo phương pháp trực tiếp.

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 521**

➢ Bên Nợ:

– Số chiết khấu thương mại đã chấp nhận thanh toán cho KH.

– Số giảm giá hàng bán đã chấp thuận cho người mua hàng.

– Doanh thu của hàng bán bị trả lại, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu KH về số sản phẩm, hàng hóa đã bán.

➢ Bên Có:

Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, doanh thu của hàng bán bị trả lại sang TK 511 "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định doanh thu thuần của kỳ báo cáo.

TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu không có số dư cuối kỳ.

TK 521 theo Thông tư 200/2014/TT-BTC thay thế Quyết định 15/QĐ/BTC đổi tên TK cấp 1 từ: "Chiết khấu thương mại" thành "Các khoản giảm trừ doanh thu".

– Bổ sung 03 TK cấp 2:

*** TK5211:** Chiết khấu thương mại (chuyển từ TK 521 cũ)

*** TK5212**: Hàng bán bị trả lại (chuyển từ TK 531 cũ)

*** TK5213**: Giảm giá hàng bán (chuyển từ TK 532 cũ)

1.6.1 Chiết khấu thương mại

TK 5211 – Chiết khấu thương mại: TK này dùng để phản ánh khoản chiết khấu thương mại cho người mua do KH mua hàng với khối lượng lớn nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ.

1.6.2 Hàng bán bị trả lại

TK 5212 – Hàng bán bị trả lại: TK này dùng để phản ánh doanh thu của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ bị người mua trả lại trong kỳ.

1.6.3 Giảm giá hàng bán

TK 5213 – Giảm giá hàng bán: TK này dùng để phản ánh khoản giảm giá hàng bán cho người mua do sản phẩm hàng hóa dịch vụ cung cấp kém quy cách nhưng chưa được phản ánh trên hóa đơn khi bán sản phẩm hàng hóa, cung cấp dịch vụ trong kỳ.

❖ **Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:**

a) Phản ánh số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán thực tế phát sinh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu (5211, 5213)

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (thuế GTGT đầu ra được giảm)

Có các TK 111,112,131,...

b) Kế toán hàng bán bị trả lại

– Khi DN nhận lại sản phẩm, hàng hóa bị trả lại, kế toán phản ánh giá vốn của hàng bán bị trả lại:

+ Trường hợp DN kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, ghi:

Nợ TK 154 - Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang

Nợ TK 155 - Thành phẩm

Nợ TK 156 - Hàng hóa

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

+ Trường hợp DN hạch toán hàng tồn kho theo phương pháp kiểm kê định kỳ, ghi:

Nợ TK 611 - Mua hàng (đối với hàng hóa)

Nợ TK 631 - Giá thành sản xuất (đối với sản phẩm)

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

– Thanh toán với người mua hàng về số tiền của hàng bán bị trả lại:

+ Đối với sản phẩm, hàng hóa thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ và DN nộp thuế GTGT tính theo phương pháp khấu trừ, ghi:

Nợ TK 5212 - Hàng bán bị trả lại (giá bán chưa có thuế GTGT)

Nợ TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp (33311) (thuế GTGT hàng bị trả lại)

Có các TK 111, 112, 131,...

+ Đối với sản phẩm, hàng hóa không thuộc đối tượng chịu thuế GTGT hoặc thuộc đối tượng chịu thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp, số tiền thanh toán với người mua về hàng bán bị trả lại, ghi:

Nợ TK 5212 - Hàng bán bị trả lại

Có các TK 111, 112, 131,...

– Các chi phí phát sinh liên quan đến hàng bán bị trả lại (nếu có), ghi:

Nợ TK 641 - Chi phí bán hàng

Có các TK 111, 112, 141, 334,...

c) Cuối kỳ kế toán, kết chuyển tổng số giảm trừ doanh thu phát sinh trong kỳ sang TK 511 - "Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ", ghi:

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

Có TK 521 - Các khoản giảm trừ doanh thu.

1.7 Kế toán các khoản chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng

1.7.1 Giá vốn hàng bán

❖ ***TK sử dụng: TK 632 "Giá vốn hàng bán"***

TK này dùng để phản ánh trị giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, BĐS đầu tư; giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp (đối với DN xây lắp) bán trong kỳ.

Ngoài ra, TK này còn dùng để phản ánh các chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh BĐS đầu tư như: Chi phí khấu hao; chi phí sửa chữa; chi phí nghiệp vụ cho thuê BĐS đầu tư theo phương thức cho thuê hoạt động (trường hợp phát sinh không lớn); chi phí nhượng bán, thanh lý BĐS đầu tư. . .

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 632**

➢ Bên Nợ:

– Đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh, phản ánh:

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

+ Chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công vượt trên mức bình thường và chi phí sản xuất chung cố định không phân bổ được tính vào giá vốn hàng bán trong kỳ.

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

+ Chi phí xây dựng, tự chế TSCĐ vượt trên mức bình thường không được tính vào nguyên giá TSCĐ hữu hình tự xây dựng, tự chế hoàn thành.

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

– Đối với hoạt động kinh doanh BĐS đầu tư, phản ánh:

+ Số khấu hao BĐS đầu tư trích trong kỳ.

+ Chi phí sửa chữa, nâng cấp, cải tạo BĐS đầu tư không đủ điều kiện tính vào nguyên giá BĐS đầu tư.

+ Chi phí phát sinh từ nghiệp vụ cho thuê hoạt động BĐS đầu tư trong kỳ.

+ Giá trị còn lại của BĐS đầu tư bán, thanh lý trong kỳ.

+ Chi phí của nghiệp vụ bán, thanh lý BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ.

➢ Bên Có:

– Kết chuyển giá vốn của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ đã bán trong kỳ sang TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

– Kết chuyển toàn bộ chi phí kinh doanh BĐS đầu tư phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

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

– Trị giá hàng bán bị trả lại nhập kho.

– Khoản hoàn nhập chi phí trích trước đối với hàng hóa bất động sản được xác định là đã bán (chênh lệch giữa số chi phí trích trước còn lại cao hơn chi phí thực tế phát sinh).

– Khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán nhận được sau khi hàng mua đã tiêu thụ.

– Các khoản thuế nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế BVMT đã tính vào giá trị hàng mua, nếu khi xuất bán hàng hóa mà các khoản thuế đó được hoàn lại.

TK 632 không có số dư cuối kỳ.

❖ **Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu**

Nghiệp vụ 1: Khi xuất bán các sản phẩm, hàng hóa (kể cả sản phẩm dùng làm thiết bị, phụ tùng thay thế đi kèm sản phẩm, hàng hóa), dịch vụ hoàn thành được xác định là đã bán trong kỳ, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có các TK 154, 155, 156, 157,…

Nghiệp vụ 2: Hạch toán khoản trích lập hoặc hoàn nhập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

– Trường hợp số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập kỳ này lớn hơn số đã lập kỳ trước, kế toán trích lập bổ sung phần chênh lệch, ghi:

Nợ TK 632 - Giá vốn hàng bán

Có TK 229 - Dự phòng tổn thất tài sản (2294).

– Trường hợp số dự phòng giảm giá hàng tồn kho phải lập kỳ này nhỏ hơn số đã lập kỳ trước, kế toán hoàn nhập phần chênh lệch, ghi:

Nợ TK 229 - Dự phòng tổn thất tài sản (2294)

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

Nghiệp vụ 3: Hàng bán bị trả lại nhập kho, ghi:

Nợ các TK 155,156

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

Nghiệp vụ 4: Cuối kỳ, kết chuyển giá vốn của thành phẩm, dịch vụ đã được xác định là đã bán trong kỳ vào bên Nợ TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh", ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632 - Giá vốn hàng bán.

1.7.2 Chi phí bán hàng

❖ ***TK sử dụng: TK 641 "Chi phí bán hàng"***

TK này dùng để phản ánh các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá (trừ hoạt động xây lắp), chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển,. . .

TK 641 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí như: Chi phí nhân viên, vật liệu, bao bì, dụng cụ, đồ dùng, khấu hao TSCĐ; dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác. Tuỳ theo đặc điểm kinh doanh, yêu cầu quản lý từng ngành, từng DN, TK 641 có thể được mở thêm một số nội dung chi phí. Cuối kỳ, kế toán kết chuyển chi phí bán hàng vào bên Nợ TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 641**

➢ Bên Nợ:

Các chi phí phát sinh liên quan đến quá bán thụ sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ.

➢ Bên Có:

Kết chuyển chi phí bán hàng vào TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh" để tính kết quả kinh doanh trong kỳ.

TK 641 không có số dư cuối kỳ.

TK 641 có 7 TK cấp 2. Các TK chi tiết:

• *TK 6411 - Chi phí nhân viên:* Phản ánh các khoản phải trả cho nhân viên bán hàng, nhân viên đóng gói, vận chuyển, bảo quản sản phẩm, hàng hoá,… bao gồm tiền lương, tiền ăn giữa ca, tiền công và các khoản trích BHXH, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn,.

• *TK 6412 - Chi phí vật liệu, bao bì:* Phản ánh các chi phí vật liệu, bao bì xuất dùng cho việc giữ gìn, tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, như chi phí vật liệu đóng gói sản phẩm, hàng hoá, chi phí vật liệu, nhiên liệu dùng cho bảo quản, bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá trong quá trình tiêu thụ, vật liệu dùng cho sửa chữa, bảo quản TSCĐ,. . . dùng cho bộ phận bán hàng.

• *TK 6413 - Chí phí dụng cụ, đồ dùng:* Phản ánh chi phí về công cụ, dụng cụ phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá như dụng cụ đo lường, phương tiện tính toán, phương tiện làm việc,. . .

• *TK 6414 - Chi phí khấu hao TSCĐ*: Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ ở bộ phận bảo quản, bán hàng, như nhà kho, cửa hàng, bến bãi, phương tiện bốc dỡ, vận chuyển, phương tiện tính toán, đo lường, kiểm nghiệm chất lượng,. . .

• *TK 6415 - Chi phí bảo hành:* Dùng để phản ánh khoản chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá. Riêng chi phí sửa chữa và bảo hành công trình xây lắp phản ánh ở TK 627 "Chi phí sản xuất chung" mà không phản ánh ở TK này.

• *TK 6417 - Chi phí dịch vụ mua ngoài*: Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho bán hàng như chi phí thuê ngoài sửa chữa TSCĐ phục vụ trực tiếp cho khâu bán hàng, tiền thuê kho, thuê bãi, tiền thuê bốc vác, vận chuyển sản phẩm, hàng hoá đi bán, tiền trả hoa hồng cho đại lý bán hàng, cho đơn vị nhận uỷ thác XK,. . .

• *TK 6418 - Chi phí bằng tiền khác*: Phản ánh các chi phí bằng tiền khác phát sinh trong khâu bán hàng ngoài các chi phí đã kể trên như chi phí tiếp khách ở bộ phận bán hàng, chi phí giới thiệu sản phẩm, hàng hoá, quảng cáo, chào hàng, chi phí hội nghị KH,. . .

❖ **Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:**

Nghiệp vụ 1: Giá trị vật liệu, dụng cụ phục vụ cho quá trình bán hàng, kế toán ghi:

Nợ TK 641: Chi phí bán hàng

Có TK 152, 153, 242,..

Nghiệp vụ 2: Trích khấu hao TSCĐ của bộ phận bán hàng:

Nợ TK 641: Chi phí bán hàng

Có TK 214: Hao mòn TSCĐ

Nghiệp vụ 3: Chi phí điện, nước, chi phí điện thoại, chi phí thuê ngoài sữa chữa có giá trị không lớn, được tính trực tiếp vào chi phí bán hàng:

Nợ TK 641: Theo giá chưa có thuế

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào

Có các TK 111, 112, 141, 331,…

Nghiệp vụ 4: Hoa hồng phải trả đại lý:

Nợ TK 641: Theo giá chưa có thuế

Nợ TK 133: Thuế GTGT đầu vào

Có TK 111, 112, 131,…

Nghiệp vụ 5: Đối với sản phẩm, hàng hóa dùng để khuyến mại, quảng cáo: Trường hợp xuất sản phẩm, hàng hóa để khuyến mại, quảng cáo không thu tiền, không kèm theo các điều kiện khác như phải mua sản phẩm, hàng hóa, ghi:

Nợ TK 641- Chi phí bán hàng (chi phí SX sản phẩm, giá vốn hàng hoá)

Có các TK 155, 156

Nghiệp vụ 6: Đối với sản phẩm, hàng hoá tiêu dùng nội bộ cho hoạt động bán hàng, căn cứ vào chứng từ liên quan, kế toán ghi:

Nợ TK 641 - Chi phí bán hàng (6412, 6413, 6417, 6418)

Có các TK 155, 156 (chi phí sản xuất sản phẩm hoặc giá vốn hàng hoá)

Nếu phải kê khai thuế GTGT cho sản phẩm, hàng hoá tiêu dùng nội bộ (giá trị kê khai thực hiện theo quy định của pháp luật về thuế), ghi:

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ

Có TK 3331 - Thuế GTGT phải nộp.

Nghiệp vụ 7: Khi phát sinh các khoản ghi giảm chi phí bán hàng, ghi:

Nợ các TK 111, 112,...

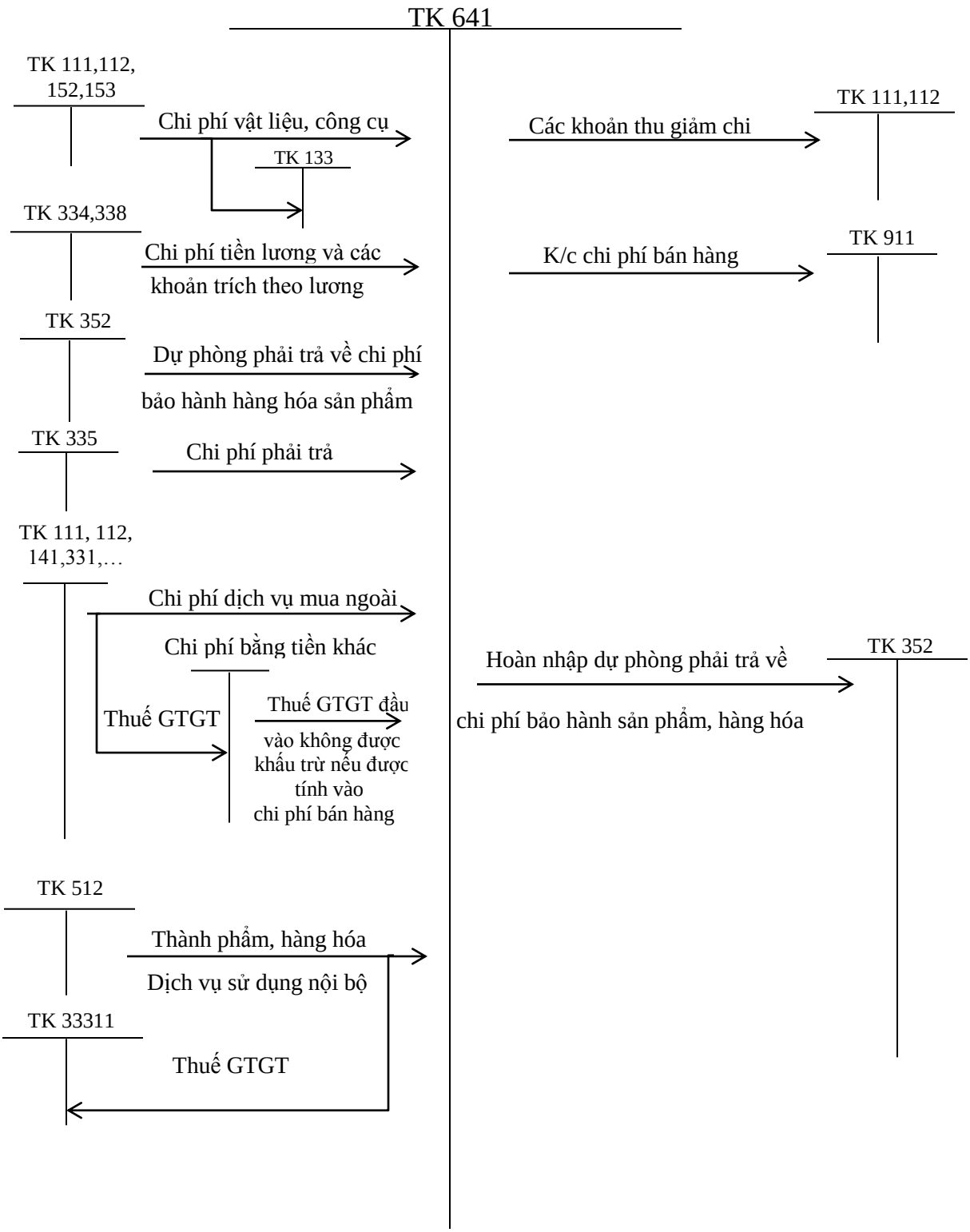
Có TK 641 - Chi phí bán hàng.

Nghiệp vụ 8: Cuối kỳ kế toán, kết chuyển chi phí bán hàng phát sinh trong kỳ vào TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh", ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 641 - Chi phí bán hàng

***Sơ đồ 1.1:* Hạch toán kế toán chi phí bán hàng**



1.7.3 Chi phí quản lý DN

❖ ***TK sử dụng: TK 642 "Chi phí quản lý DN"***

TK này dùng để phản ánh các chi phí quản lý chung của DN gồm các chi phí về lương nhân viên bộ phận quản lý DN (tiền lương, tiền công, các khoản phụ cấp,...); BHXH, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của nhân viên quản lý DN; chi phí vật liệu văn phòng, công cụ lao động, khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý DN; tiền thuê đất, thuế môn bài; khoản lập dự phòng phải thu khó đòi; dịch vụ mua ngoài (điện, nước, điện thoại, fax, bảo hiểm tài sản, cháy nổ...); chi phí bằng tiền khác (tiếp khách, hội nghị KH...)

Các khoản chi phí quản lý DN không được coi là chi phí tính thuế TNDN theo quy định của Luật thuế nhưng có đầy đủ hóa đơn chứng từ và đã hạch toán đúng theo Chế độ kế toán thì không được ghi giảm chi phí kế toán mà chỉ điều chỉnh trong quyết toán thuế TNDN để làm tăng số thuế TNDN phải nộp.

TK 642 được mở chi tiết theo từng nội dung chi phí theo quy định. Tuỳ theo yêu cầu quản lý của từng ngành, từng DN, TK 642 có thể được mở thêm các TK cấp 2 để phản ánh các nội dung chi phí thuộc chi phí quản lý ở DN. Cuối kỳ, kế toán kết chuyển chi phí quản lý DN vào bên Nợ TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh"

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 642 - Chi phí quản lý DN**.

➢ Bên Nợ:

– Các chi phí quản lý DN thực tế phát sinh trong kỳ.

– Số dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (Chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này lớn hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết).

➢ Bên Có:

– Các khoản được ghi giảm chi phí quản lý DN.

– Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã lập kỳ trước chưa sử dụng hết).

– Kết chuyển chi phí quản lý DN vào TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

TK 642 không có số dư cuối kỳ.

TK 642 có 8 TK cấp 2. Các TK chi tiết:

• *TK 6421 - Chi phí nhân viên quản lý:* Phản ánh các khoản phải trả cho CBNV quản lý DN, như tiền lương, các khoản phụ cấp, BHXH, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp của BGĐ, nhân viên quản lý ở các phòng, ban của DN.

• *TK 6422 - Chi phí vật liệu quản lý:* Phản ánh chi phí vật liệu xuất dùng cho công tác quản lý DN như văn phòng phẩm, vật liệu sử dụng cho việc sửa chữa TSCĐ, công cụ, dụng cụ,... (giá có thuế, hoặc chưa có thuế GTGT).

• *TK 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng*: Phản ánh chi phí dụng cụ, đồ dùng văn phòng dùng cho công tác quản lý (giá có thuế, hoặc chưa có thuế GTGT).

• *TK 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ:* Phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng chung cho DN như: Nhà cửa làm việc của các phòng ban, kho tàng, vật kiến trúc, phương tiện vận tải truyền dẫn, máy móc thiết bị quản lý dùng trên văn phòng,…

• *TK 6425 - Thuế, phí và lệ phí:* Phản ánh chi phí về thuế, phí và lệ phí như: thuế môn bài, tiền thuê đất,… và các khoản phí, lệ phí khác.

• *TK 6426 - Chi phí dự phòng:* Phản ánh các khoản dự phòng phải thu khó đòi, dự phòng phải trả tính vào chi phí sản xuất, kinh doanh của DN.

• *TK 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài:* Phản ánh các chi phí dịch vụ mua ngoài phục vụ cho công tác quản lý DN; các khoản chi mua và sử dụng các tài liệu kỹ thuật, bằng sáng chế,... (không đủ tiêu chuẩn ghi nhận TSCĐ) được tính theo phương pháp phân bổ dần vào chi phí quản lý DN; tiền thuê TSCĐ, chi phí trả cho nhà thầu phụ.

• *TK 6428 - Chi phí bằng tiền khác:* Phản ánh các chi phí khác thuộc quản lý chung của DN, ngoài các chi phí đã kể trên, như: Chi phí hội nghị, tiếp khách, công tác phí, tàu xe, khoản chi cho lao động nữ,..

❖ **Phương pháp hạc toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:**

<u>Nghiệp vụ 1:</u> Tiền lương, tiền công, phụ cấp và các khoản khác phải trả cho nhân viên bộ phận quản lý DN, trích BHXH, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn, bảo hiểm thất nghiệp, các khoản hỗ trợ khác (như bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm hưu trí tự nguyện...) của nhân viên quản lý DN, ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (6421)

Có các TK 334, 338.

Nghiệp vụ 2: Giá trị vật liệu xuất dùng, hoặc mua vào sử dụng ngay cho quản lý DN như: xăng, dầu, mỡ để chạy xe, vật liệu dùng cho sửa chữa TSCĐ chung của DN,..., ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (6422)

Nợ TK 133 - Thuế GTGT được khấu trừ (1331) (nếu được khấu trừ)

Có TK 152 - Nguyên liệu, vật liệu

Có các TK 111, 112, 242, 331,...

Nghiệp vụ 3: Trị giá dụng cụ, đồ dùng văn phòng xuất dùng hoặc mua sử dụng ngay không qua kho cho bộ phận quản lý được tính trực tiếp một lần vào chi phí quản lý DN, ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (6423)

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

Có TK 153 - Công cụ. dụng cụ

Có các TK 111, 112, 331,...

Nghiệp vụ 4: Trích khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý chung của DN, như: Nhà cửa, vật kiến trúc, kho tàng, thiết bị truyền dẫn,..., ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (6424)

Có TK 214 - Hao mòn TSCĐ.

Nghiệp vụ 5: Thuế môn bài, tiền thuê đất,... phải nộp NN, ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (6425)

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN.

Nghiệp vụ 6: Lệ phí giao thông, lệ phí qua cầu, phà phải nộp, ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (6425)

Có các TK 111, 112,…

Nghiệp vụ 7: Tiền điện thoại, điện, nước mua ngoài phải trả, chi phí sửa chữa TSCĐ một lần với giá trị nhỏ, ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (6427)

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

Có các TK 111, 112, 331,…

Nghiệp vụ 8: Chi phí phát sinh về hội nghị, tiếp khách, chi cho lao động nữ, chi cho nghiên cứu, đào tạo, chi nộp phí tham gia hiệp hội và chi phí quản lý khác, ghi:

Nợ TK 642 - Chi phí quản lý DN (6428)

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

Có các TK 111, 112, 331,...

Nghiệp vụ 8: Cuối kỳ kế toán, kết chuyển chi phí quản lý DN tính vào TK 911 để xác định kết quả kinh doanh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 642 - Chi phí quản lý DN.

1.7.4 Chi phí hoạt động tài chính

❖ ***TK sử dụng: TK 635 "Chi phí tài chính"***

TK này phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính bao gồm các khoản chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính, chi phí cho vay và đi vay vốn, chi phí góp vốn liên doanh, liên kết, lỗ chuyển nhượng chứng khoán ngắn hạn, chi phí giao dịch bán chứng khoán; Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác, khoản lỗ phát sinh khi bán ngoại tệ, lỗ tỷ giá hối đoái…

TK 635 phải được hạch toán chi tiết cho từng nội dung chi phí. Không hạch toán vào TK 635 những nội dung chi phí sau đây:

- Chi phí phục vụ cho việc sản xuất sản phẩm, cung cấp dịch vụ.
- Chi phí bán hàng.
- Chi phí quản lý DN.
- Chi phí kinh doanh BĐS.
- Chi phí đầu tư xây dựng cơ bản.
- Các khoản chi phí được trang trải bằng nguồn kinh phí khác.
- Chi phí khác.

Chi phí phát hành trái phiếu được phân bổ dần phù hợp với kỳ hạn trái phiếu và được ghi nhận vào chi phí tài chính nếu việc phát hành trái phiếu cho mục đích sản xuất, kinh doanh thông thường.

Lãi phải trả của trái phiếu chuyển đổi được tính vào chi phí tài chính trong kỳ được xác định bằng cách lấy giá trị phần nợ gốc đầu kỳ của trái phiếu chuyển đổi nhân (x) với lãi suất của trái phiếu tương tự trên thị trường nhưng không có quyền chuyển đổi thành cổ phiếu hoặc lãi suất đi vay phổ biến trên thị trường tại thời điểm phát hành trái phiếu chuyển đổi (xem quy định chi tiết tại phần hướng dẫn TK 343 - Trái phiếu phát hành).

Nếu cổ phiếu ưu đãi được phân loại là nợ phải trả, khoản cổ tức ưu đãi đó về bản chất là khoản lãi vay và phải được ghi nhận vào chi phí tài chính.

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 635 - Chi phí tài chính**

➢ Bên Nợ:

– Chi phí lãi tiền vay, lãi mua hàng trả chậm, lãi thuê tài sản thuê tài chính.

– Lỗ bán ngoại tệ.

– Chiết khấu thanh toán cho người mua.

– Các khoản lỗ do thanh lý, nhượng bán các khoản đầu tư.

– Lỗ tỷ giá hối đoái phát sinh trong kỳ; Lỗ tỷ giá hối đoái do đánh giá lại cuối năm tài chính các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ.

– Số trích lập dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác.

– Các khoản chi phí của hoạt động đầu tư tài chính khác.

➢ Bên Có:

– Hoàn nhập dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh, dự phòng tổn thất đầu tư vào đơn vị khác (chênh lệch giữa số dự phòng phải lập kỳ này nhỏ hơn số dự phòng đã trích lập năm trước chưa sử dụng hết);

– Các khoản được ghi giảm chi phí tài chính;

– Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ để xác định kết quả hoạt động kinh doanh.

TK 635 không có số dư cuối kỳ.

❖ **Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:**

***Nghiệp vụ 1*:** Khi phát sinh chi phí liên quan đến hoạt động bán chứng khoán, cho vay vốn, mua bán ngoại tệ..., ghi:

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính

Có các TK 111, 112,...

***Nghiệp vụ 2*:** Khi bán chứng khoán kinh doanh, thanh lý nhượng bán các khoản đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, liên kết phát sinh lỗ, ghi:

Nợ các TK 111, 112,... (giá bán tính theo giá trị hợp lý của tài sản nhận được)

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính (lỗ)

Có các TK 121, 221, 222, 228 (giá trị ghi sổ).

Nghiệp vụ 3: Chi phí liên quan trực tiếp đến khoản vay (ngoài lãi vay phải trả), như chi phí kiểm toán, thẩm định hồ sơ vay vốn..., nếu được tính vào chi phí tài chính:

– Đối với khoản vay dưới hình thức phát hành trái phiếu, ghi:

Nợ các TK 635 - Chi phí tài chính

Có TK 343 - Trái phiếu phát hành (3431, 3432)

– Đối với khoản vay dưới hình thức vay theo hợp đồng, khế ước thông thường, ghi:

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính

Có các TK 111, 112

Nghiệp vụ 4: Trường hợp đơn vị phải thanh toán định kỳ lãi tiền vay, lãi trái phiếu cho bên cho vay, ghi:

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính

Có các TK 111, 112,...

Nghiệp vụ 5: Khi mua hàng hoá, dịch vụ, tài sản, chi trả các khoản chi phí... thanh toán bằng ngoại tệ nếu tỷ giá giao dịch thực tế nhỏ hơn tỷ giá trên sổ kế toán của TK 111, 112, ghi:

Nợ các TK 151, 152, 153, 156, 157, 211, 213, 217, 241, 623, 627, 641, 642, (theo tỷ giá giao dịch thực tế)

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính (lỗ tỷ giá hối đoái)

Có các TK 1112, 1122 (theo tỷ giá trên sổ kế toán).

Nghiệp vụ 6: Khi thanh toán các khoản nợ phải trả bằng ngoại tệ, nếu tỷ giá trên sổ kế toán các TK nợ phải trả nhỏ hơn tỷ giá trên sổ kế toán TK 111, 112, ghi:

Nợ các TK 331, 336, 341,... (tỷ giá ghi sổ kế toán)

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính (lỗ tỷ giá hối đoái)

Có các TK 1112, 1122 (theo tỷ giá trên sổ kế toán).

Nghiệp vụ 7: Khi thu được tiền Nợ phải thu bằng ngoại tệ, nếu tỷ giá trên sổ kế toán của các TK Nợ phải thu lớn hơn tỷ giá giao dịch thực tế tại thời điểm thu tiền, ghi:

Nợ các TK 111 (1112), 112 (1122) (tỷ giá giao dịch thực tế)

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính (lỗ tỷ giá hối đoái)

Có các TK 131, 136, 138 (tỷ giá trên sổ kế toán).

Nghiệp vụ 8: Khoản chiết khấu thanh toán cho người mua hàng hoá, dịch vụ được hưởng do thanh toán trước hạn phải thanh toán theo thỏa thuận khi mua, bán hàng, ghi:

Nợ TK 635 - Chi phí tài chính

Có các TK 131, 111, 112,...

Nghiệp vụ 9: Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ chi phí tài chính phát sinh trong kỳ sang TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh", ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 635 - Chi phí tài chính.

1.7.5 Chi phí khác

❖ ***TK sử dụng: TK 811 "Chi phí khác"***

TK này phản ánh những khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của các DN. Chi phí khác của DN có thể gồm:

– Chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ (gồm cả chi phí đấu thầu hoạt động thanh lý). Số tiền thu từ bán hồ sơ thầu hoạt động thanh lý, nhượng bán TSCĐ được ghi giảm chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ.

– Chênh lệch giữa giá trị hợp lý tài sản được chia từ BCC nhỏ hơn chi phí đầu tư xây dựng tài sản đồng kiểm soát.

– Giá trị còn lại của TSCĐ bị phá dỡ.

– Giá trị còn lại của TSCĐ thanh lý, nhượng bán TSCĐ (nếu có).

– Chênh lệch lỗ do đánh giá lại vật tư, hàng hoá, TSCĐ đưa đi góp vốn vào công ty con, công ty liên doanh, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư dài hạn khác.

– Tiền phạt phải trả do vi phạm hợp đồng kinh tế, phạt hành chính.

– Các khoản chi phí khác.

Các khoản chi phí không được coi là chi phí tính thuế TNDN theo quy định của Luật thuế nhưng có đầy đủ hóa đơn chứng từ và đã hạch toán đúng theo Chế độ kế toán thì không được ghi giảm chi phí kế toán mà chỉ điều chỉnh trong quyết toán thuế TNDN để làm tăng số thuế TNDN phải nộp.

❖ **Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 811 - Chi phí khác**

➢ Bên Nợ:

Các khoản chi phí khác phát sinh.

➢ Bên Có:

Cuối kỳ, kết chuyển toàn bộ các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ vào TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh".

TK 811 không có số dư cuối kỳ.

❖ **Phản ánh một số nghiệp vụ kinh tế phát sinh chủ yếu:**

Nghiệp vụ 1: Khi phá dỡ TSCĐ, ghi:

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

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

Có TK 211 - TSCĐ hữu hình (nguyên giá)

Có TK 213 - TSCĐ vô hình (nguyên giá).

Nghiệp vụ 2: Trường hợp chuyển đổi hình thức sở hữu DN (trừ trường hợp chuyển đổi DN 100% vốn NN thành công ty cổ phần) nếu được phép tiến hành xác định lại giá trị DN tại thời điểm chuyển đổi, đối với các tài sản được đánh giá giảm ghi:

Nợ TK 811 - Chi phí khác

Có các TK liên quan.

Nghiệp vụ 3: Hạch toán các khoản tiền bị phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, phạt vi phạm hành chính, ghi:

Nợ TK 811 - Chi phí khác

Có các TK 111, 112

Có TK 333 - Thuế và các khoản phải nộp NN (3339)

Có TK 338 - Phải trả, phải nộp khác.

Nghiệp vụ 4: Cuối kỳ kế toán, kết chuyển toàn bộ chi phí khác phát sinh trong kỳ để xác định kết quả kinh doanh, ghi:

Nợ TK 911 - Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 811 - Chi phí khác.

1.7.6 Chi phí thuế thu nhập DN

1.7.6.1 Khái niệm thuế thu nhập DN

Thuế TNDN xuất hiện rất sớm trong lịch sử phát triển của thuế. Hiện nay ở các nước phát triển, thuế TNDN giữ vai trò đặc biệt quan trọng trong việc đảm bảo ổn định nguồn thu ngân sách NN và thực hiện phân phối thu nhập. Mức thuế cao hay thấp áp dụng cho các chủ

thể thuộc đối tượng nộp thuế TNDN là khác nhau, điều đó phụ thuộc vào quan điểm điều tiết thu nhập và mục tiêu đặt ra trong phân phối thu nhập của từng quốc gia trong từng giai đoạn lịch sử nhất định. Thuế TNDN ra đời bắt nguồn từ các lý do chủ yếu sau:

• Thuế TNDN ra đời bắt nguồn từ yêu cầu thực hiện chức năng tái phân phối thu nhập, đảm bảo công bằng xã hội.

• Sự ra đời của thuế TNDN xuất phát từ nhu cầu tài chính của NN.

Thuế TNDN là một loại thuế trực thu đánh trên phần thu nhập sau khi trừ đi các khoản chi phí hợp lý, hợp pháp liên quan đến thu nhập của đối tượng nộp thuế.

1.7.6.2 Vai trò của thuế thu nhập DN trong nền kinh tế thị trường

❖ ***Thuế TNDN là công cụ quan trọng để NN thực hiện chức năng tái phân phối thu nhập, đảm bảo công bằng xã hội.***

Các DN với lực lượng lao động có tay nghề cao, năng lực tài chính mạnh thì DN đó sẽ có ưu thế và có cơ hội để nhận được thu nhập cao; ngược lại các DN với năng lực tài chính, lực lượng lao động bị hạn chế sẽ nhận được thu nhập thấp, thậm chí không có thu nhập. Để hạn chế nhược điểm đó, NN sử dụng thuế thu nhập DN làm công cụ điều tiết thu nhập của các chủ thể có thu nhập cao, đảm bảo yêu cầu đóng góp của các chủ thể kinh doanh vào ngân sách NN được công bằng, hợp lý.

❖ ***Thuế TNDN là nguồn thu quan trọng của ngân sách NN.***

Phạm vi áp dụng của thuế thu nhập DN rất rộng, gồm cá nhân, nhóm kinh doanh, hộ cá thể và các tổ chức kinh tế có hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hoá, dịch vụ có phát sinh lợi nhuận.

❖ ***Thuế TNDN là công cụ quan trọng để góp phần khuyến khích, thúc đẩy sản xuất, kinh doanh phát triển theo chiều hướng kế hoạch, chiến lược, phát triển toàn diện của NN.***

NN ưu đãi, khuyến khích đối với các chủ thể đầu tư, kinh doanh vào những ngành, lĩnh vực và những vùng, miền mà NN có chiến lược ưu tiên phát triển trong từng giai đoạn nhất định.

❖ ***Thuế TNDN còn là một trong những công cụ quan trọng của NN trong việc thực hiện chức năng điều tiết các hoạt động kinh tế - xã hội trong từng thời kỳ phát triển kinh tế nhất định.***

1.7.6.3 Căn cứ tính thuế

Thuế TNDN phải nộp = Thu nhập chịu thuế trong kỳ x Thuế suất (%)

Thu nhập chịu thuế trong kỳ tính thuế	**=**	**Thu nhập chịu thuế**	**-**	**Thu nhập được miễn thuế**	**-**	**Các khoản lỗ được kết chuyển từ các năm trước**

Thu nhập chịu thuế	**=**	**Doanh thu**	**-**	**Các khoản chi được trừ của hoạt động SXKD**	**+**	**Thu nhập chịu thuế Khác**

Thu nhập chịu thuế bao gồm thu nhập chịu thuế của hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ kể cả thu nhập chịu thuế từ hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ ở nước ngoài và thu nhập chịu thuế khác.

– Thuế suất 20%: Áp dụng cho những DN có doanh thu < 20 tỷ.

– Thuế suất 22%: Áp dụng cho những DN có doanh thu > 20 tỷ.

– Những DN mới thành lập thì kê khai tạm tính quý theo thuế suất 22%. Kết thúc năm tài chính nếu doanh thu bình quân của các tháng trong năm < 1,67 tỷ đồng thì DN quyết toán thuế TNDN theo thuế suất 20%.

– Thuế suất từ 32% đến 50%: Áp dụng đối với hoạt động tìm kiếm, thăm dò, khai thác dầu khí và tài nguyên quý hiếm khác tại Việt Nam.

– Thuế suất 50%: Áp dụng đối với các mỏ tài nguyên bạch kim, vàng, antimoan, đá quý, đất hiếm.

TK sử dụng: Kế toán thuế TNDN sử dụng 2 TK, đó là TK 3334 "Thuế TNDN" và TK 821 "Chi phí thuế TNDN".

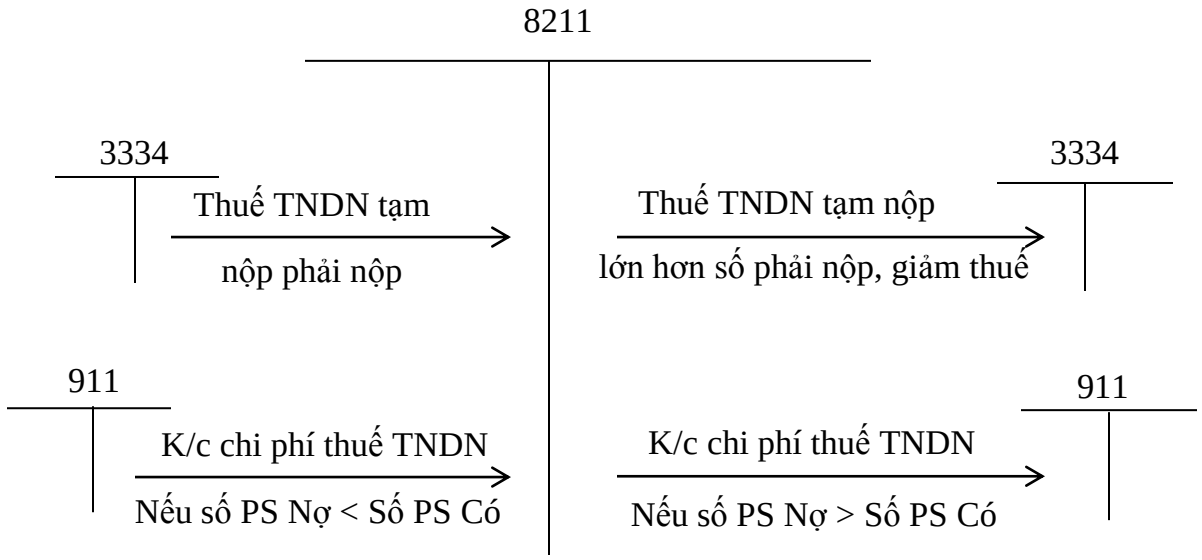
TK 3334 – Thuế TNDN: Phản ánh số thuế TNDN phải nộp, đã nộp và còn phải nộp vào Ngân sách NN.

TK 821 – Chi phí thuế TNDN: TK này dùng để phản ánh chi phí thuế TNDN của DN bao gồm chi phí thuế TNDN hiện hành và chi phí thuế TNDN hoãn lại phát sinh trong năm

làm căn cứ xác định kết quả hoạt động kinh doanh sau thuế của DN trong năm tài chính hiện hành.

• Chi phí thuế TNDN hiện hành là số thuế TNDN phải nộp tính trên thu nhập chịu thuế trong năm và thuế suất thuế TNDN hiện hành.

***Sơ đồ 1.2:* Quy trình hạch toán kế toán thuế TNDN hiện hành**



1.8 Xác định kết quả kinh doanh

1.8.1 Nội dung

❖ Dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của DN trong một kỳ kế toán năm. Kết quả hoạt động kinh doanh của DN bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

– Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán (gồm cả sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư và dịch vụ, giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp, chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh BĐS đầu tư, như: chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa, nâng cấp, chi phí cho thuê hoạt động, chi phí thanh lý, nhượng bán BĐS đầu tư), chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN.

– Kết quả hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa thu nhập của hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính.

– Kết quả hoạt động khác là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập DN.

❖ TK này phải phản ánh đầy đủ, chính xác kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ kế toán. Kết quả hoạt động kinh doanh phải được hạch toán chi tiết theo từng loại hoạt động (hoạt động sản xuất, chế biến, hoạt động kinh doanh thương mại, dịch vụ, hoạt động tài chính…). Trong từng loại hoạt động kinh doanh có thể cần hạch toán chi tiết cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng, từng loại dịch vụ.

❖ Các khoản doanh thu và thu nhập được kết chuyển vào TK này là số doanh thu thuần và thu nhập thuần.

1.8.2 TK sử dụng

❖ TK sử dụng: TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh"

✓ TK này dùng để xác định và phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh và các hoạt động khác của DN trong một kỳ kế toán năm. Kết quả hoạt động kinh doanh của DN bao gồm: Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

– Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh là số chênh lệch giữa doanh thu thuần và trị giá vốn hàng bán (gồm cả sản phẩm, hàng hóa, bất động sản đầu tư và dịch vụ, giá thành sản xuất của sản phẩm xây lắp, chi phí liên quan đến hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư, như: chi phí khấu hao, chi phí sửa chữa, nâng cấp, chi phí cho thuê hoạt động, chi phí thanh lý, nhượng bán bất động sản đầu tư), chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN.

– Kết quả hoạt động tài chính là số chênh lệch giữa thu nhập của hoạt động tài chính và chi phí hoạt động tài chính.

– Kết quả hoạt động khác là số chênh lệch giữa các khoản thu nhập khác và các khoản chi phí khác và chi phí thuế thu nhập DN.

✓ TK này phải phản ánh đầy đủ, chính xác kết quả hoạt động kinh doanh của kỳ kế toán. Kết quả hoạt động kinh doanh phải được hạch toán chi tiết theo từng loại hoạt động (hoạt động sản xuất, chế biến, hoạt động kinh doanh thương mại, dịch vụ, hoạt động tài chính...). Trong từng loại hoạt động kinh doanh có thể cần hạch toán chi tiết cho từng loại sản phẩm, từng ngành hàng, từng loại dịch vụ.

✓ Các khoản doanh thu và thu nhập được kết chuyển vào TK này là số doanh thu thuần và thu nhập thuần.

❖ Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911

➢ Bên Nợ:

– Trị giá vốn của sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư và dịch vụ đã bán.

– Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế thu nhập DN và chi phí khác.

– Chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN.

– Kết chuyển lãi.

➢ Bên Có:

– Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, BĐS đầu tư và dịch vụ đã bán trong kỳ.

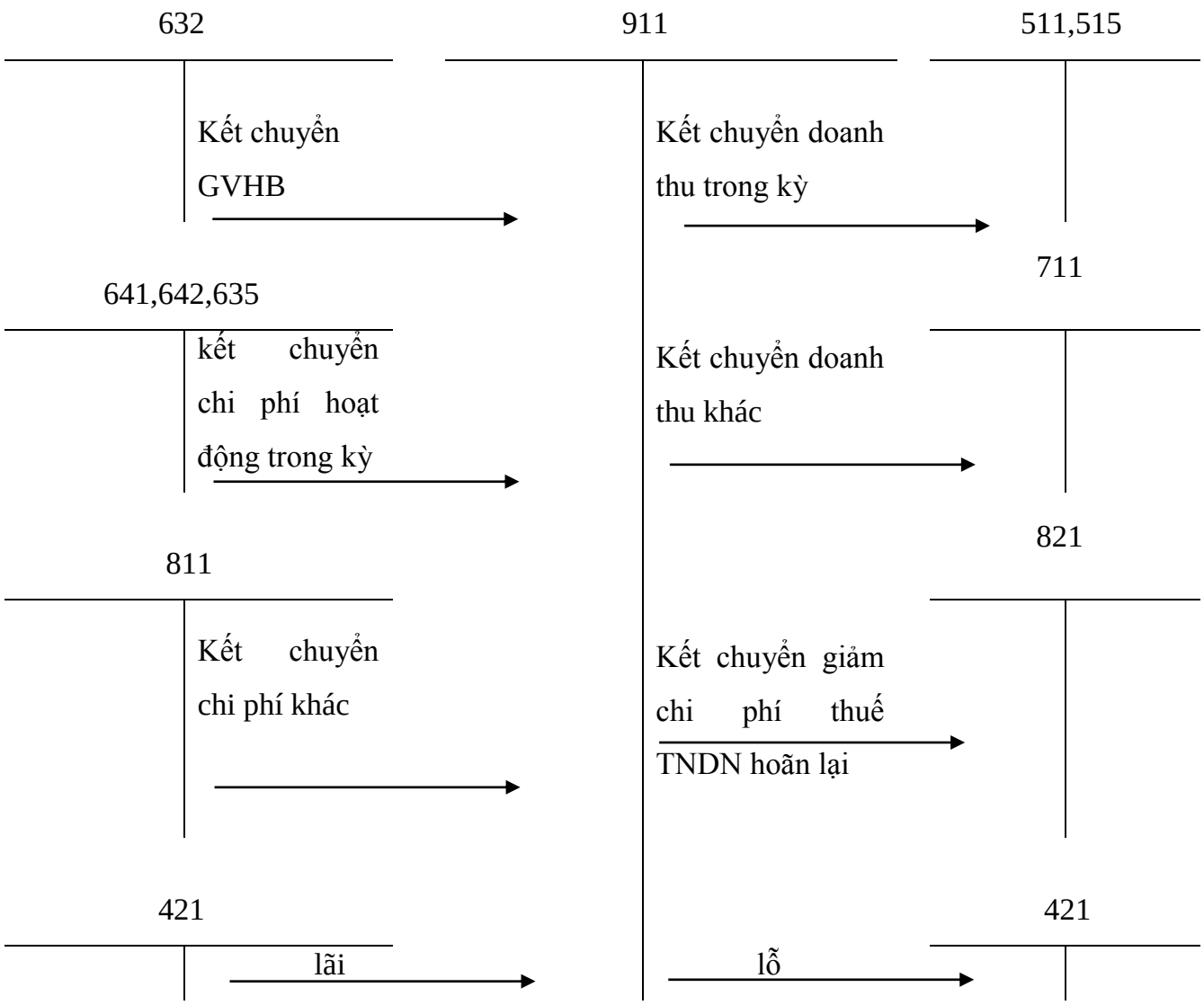
– Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản ghi giảm chi phí thuế thu nhập DN.

– Kết chuyển lỗ.

TK 911 không có số dư cuối kỳ.

1.8.3 Trình tự hạch toán xác định kết quả kinh doanh

***Sơ đồ 1.3*: Quy trình hạch toán xác định kết quả kinh doanh**



• Cuối kỳ, kết chuyển doanh thu bán hàng, doanh thu hoạt động tài chính, và thu nhập khác phát sinh trong kỳ vào TK 911, ghi:

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

Nợ TK 515: Doanh thu hoạt động tài chính

Nợ TK 711: Thu nhập khác

Có TK 911: Xác định kết quả kinh doanh.

• Kết chuyển giá vốn sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ và các khoản chi phí khác được ghi trực tiếp vào giá vốn hàng bán, ghi:

Nợ TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

Có TK 632: Giá vốn hàng bán

- Cuối kỳ kế toán, kết chuyển chi phí quản lý kinh doanh, chi phí tài chính, chi phí thuế thu nhập DN, và các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 911: Xác định KQKD

Có TK 641: Chi phí bán hàng

Có TK 642: Chi phí quản lý doanh nghiệp

Có TK 635: Chi phí tài chính

Có TK 821: Chi phí thuế thu nhập DN

Có TK 811: Chi phí khác.

- Kết chuyển số lợi nhuận sau thuế TNDN trong kỳ, ghi:

Nợ TK 911: Xác định KQKD

Có TK 421: Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối

- Kết chuyển số lỗ phát sinh trong kỳ, ghi:

Nợ TK 421: Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối

Có TK 911: Xác định KQKD

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC CHI NHÁNH TP. HCM

2.1 Giới thiệu chung về Công ty

2.1.1 Tổng quan về CMC Telecom

Tổng quan về CMC Telecom

– Tên Công ty: Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC.

– Tên tiếng Anh: CMC Telecom Infrastructure.

– Tên viết tắt: CMC TI

– Loại hình DN: Công ty Cổ phần.

– Trụ sở chính: Tầng 15, tòa nhà CMC, đường Duy Tân, quận Cầu Giấy, Hà Nội.

– Logo Công ty

– Điện thoại: (84-4) 3767 46 88

– Fax: (84-4) 3767 46 88

– Email: hn.support@cmctelecom.vn

– Website: www.cmctelecom.vn www.giganet.vn

– Vốn điều lệ: 250 tỷ đồng.

– CMC Telecom hiện có hơn 1000 nhân viên trên toàn quốc.

– Lĩnh vực hoạt động: thiết lập hạ tầng viễn thông, cung cấp các sản phẩm, dịch vụ viễn thông cơ bản, cung cấp các dịch vụ Internet và dịch vụ gia tăng.

– Hoạt động theo giấy phép kinh doanh số 0102900049 cấp ngày 05/09/2008, của Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội.

– Ngoài trụ sở chính tại Hà Nội thì hiện tại CMC Telecom còn 4 chi nhánh khác tại Hải Phòng, Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh và Bình Dương.

– Tuy là Công ty còn trẻ về tuổi đời nhưng với tiềm lực tài chính, con người và công nghệ, CMC Telecom hiện đang là một trong những nhà cung cấp các dịch vụ viễn thông hàng đầu tại Việt Nam.

– Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC là Công ty viễn thông duy nhất của Việt Nam cung cấp dịch vụ viễn thông trên nền hạ tầng hiện đại: 100% cáp quang. Đồng thời là nhà khai thác mạng đầu tiên sử dụng công nghệ FTTx – GPON. CMC tin tưởng rằng với những nổ lực không ngừng của mình sẽ nhanh chóng tạo lập được niềm tin nơi KH, và trở thành sự lựa chọn hàng đầu của các DN Việt Nam.

- **Tầm nhìn và sứ mệnh**

❖ Trở thành Công ty hàng đầu Việt Nam trong việc cung cấp các dịch vụ viễn thông chất lượng cao phục vụ DN và hộ gia đình.

❖ Mang đến cho DN Việt Nam các dịch vụ viễn thông vượt trội bằng việc xây dựng một hạ tầng vững chắc trên nền công nghệ hiện đại. Tôn trọng tối đa quyền lợi của KH, góp phần đưa Việt Nam trở thành quốc gia mạnh về viễn thông và CNTT.

- **Các hoạt động chính của công ty CMC TI bao gồm:**

– Thiết lập và cung cấp hạ tầng viễn thông cho dịch vụ Internet Băng thông rộng.

– Đại lý, cung cấp các sản phẩm, dịch vụ viễn thông, Internet.

– Cung cấp dịch vụ tích hợp viễn thông, CNTT.

– Tư vấn thiết kế và tư vấn ứng dụng công nghệ, chuyển giao và tư vấn chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực viễn thông, CNTT, điện lực.

– Đào tạo CNTT, viễn thông.

– Xây lắp điện dân dụng, điện công nghiệp.

– Cung cấp dịch vụ đăng kí tên miền (domain), lưu trữ web (hoting).

– Đại lý cung cấp dịch vụ thoại và xây dựng cơ sở hạ tầng trên nền Internet trong và ngoài nước, trên mạng di động và trên mạng cố định.

2.1.2 Tổng quan về CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh

– Tên gọi: CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh.

– Địa chỉ: Lầu 2, 81 Cách Mạng Tháng 8, quận 1, TP. Hồ Chí Minh.

– Số điện thoại: (84-8) 3925 44 56

– Số fax: (84-8) 3925 97 55

– Email: hcm.support@cmcti.vn

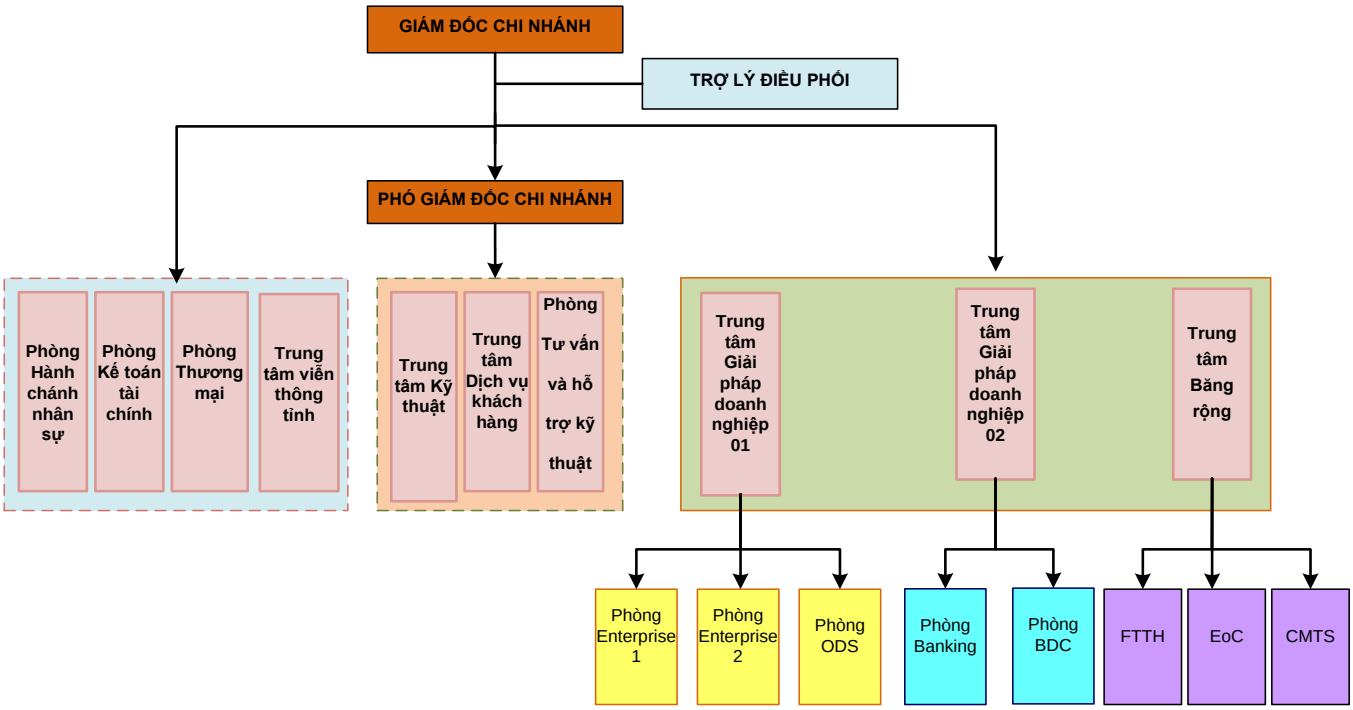
– Hoạt động theo giấy phép kinh doanh số 0103026640 cấp ngày 05/09/2008, của Sở kế hoạch và đầu tư Thành phố Hà Nội.

– Là một đơn vị thành viên của tập đoàn công nghệ CMC. Là công ty còn trẻ về tuổi đời nhưng với tiềm lực tài chính, con người và công nghệ, CMC Telecom hiện đang là một trong những nhà cung cấp các dịch vụ viễn thông hàng đầu Việt Nam.

– Thừa hưởng vốn kinh nghiệm và nguồn lực tài chính dồi dào, CMC đã và đang nổ lực xây dựng phân mảng thị trường riêng trên một thị trường viễn thông đầy tiềm năng và thách thức.

2.2 Bộ máy tổ chức của Công ty

– CMC Telecom – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh được thành lập với mục tiêu để xây dựng nền móng cho sự phát triển sau này cho các lĩnh vực khác của Tập đoàn công nghệ CMC. Hơn nữa, nguyên nhân mà Tập đoàn công nghệ CMC đầu tư xây dựng chi nhánh kinh doanh tại thành phố Hồ Chí Minh là vì đây là đô thị lớn nhất nước, là nơi tập trung dân cư đông đúc, cũng là nơi có nhiều DN, cơ sở kinh doanh hoạt động. Và với một lượng dân cư đông đúc, nhu cầu của quá trình công nghiệp hóa thì các dịch vụ về công nghệ, viễn thông đã và đang dần trở nên cấp thiết hơn. Chính vì thế, việc mở rộng kinh doanh của CMC Telecom tại thành phố Hồ Chí Minh chính là để nắm bắt lấy cơ hội kinh doanh trên một thị trường rộng lớn và đầy tiềm năng để phát triển. Tuy nhiên, thị trường thành phố Hồ Chí Minh cũng đầy những thử thách khi hiện tại đã có không ít những DN viễn thông lớn như VNPT, Viettel, FPT…



(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức của CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh

Các bộ phận trực thuộc:

– BGĐ chi nhánh.

– Phòng Hành chính nhân sự.

– Phòng Kế toán tài chính.

– Phòng Thương mại.

– Trung tâm Viễn thông tỉnh.

– Trung tâm Kỹ thuật.

– Trung tâm Dịch vụ KH.

– Phòng Tư vấn và hỗ trợ KH.

– Trung tâm Giải pháp DN 1 (BSC 1).

– Trung tâm Giải pháp DN 2 (BSC 2).

– Trung tâm Kinh doanh băng rộng (BBC).

❖ ***GĐ chi nhánh:***

– Là người điều hành công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty.

– Quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động đầu tư kinh doanh của Công ty.

– Quyết định phương án bố trí cơ cấu tổ chức, nhân sự và các quy chế quản lý nội bộ Công ty.

– Bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức các chức danh quản lý trong Công ty.

– Chịu sự giám sát của HĐQT. Chịu trách nhiệm trước HĐQT và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

– GĐ phải điều hành Công ty theo đúng quy định của Pháp luật, Điều lệ Công ty, hợp đồng lao động ký với Công ty và quyết định của HĐQT.

❖ ***Phó GĐ:***

– Chịu trách nhiệm trước GĐ về mọi hoạt động của Công ty.

– Tham mưu cho GĐ về việc điều hành các lĩnh vực nội nghiệp trong Công ty.

– Chỉ đạo điều hành trực tiếp theo ủy quyền của GĐ.

❖ ***Phòng hành chính và nhân sự:***

Hành chính

– Tổ chức thực hiện các quy định, quy chế và Nội quy lao động của Công ty. Tham gia chỉnh sửa cho phù hợp với tình hình chi nhánh và khu vực nếu có yêu cầu.

– Đảm bảo cơ sở vật chất và môi trường làm việc cần thiết cho người lao động.

– Chịu trách nhiệm quản lý con dấu của chi nhánh, Trưởng phòng Hành chính nhân sự chịu trách nhiệm cao nhất với GĐ chi nhánh, TGĐ về quá trình sử dụng con dấu.

– Tổ chức quản lý, thực hiện công tác hành chính.

– Làm việc với các cơ quan quản lý NN trong phạm vi công việc tại chi nhánh.

– Báo cáo toàn bộ công tác hành chính của chi nhánh lên bộ phận hành chính Công ty (theo định kỳ hoặc và đột xuất).

Nhân sự

– Xây dựng Kế hoạch tài chính trong hoạt động nhân sự của chi nhánh, Kế hoạch tuyển dụng và đào tạo của chi nhánh.

– Tổ chức thực hiện đào tạo bồi dưỡng CBNV nhằm nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và văn hóa DN cho cán bộ và nhân viên chi nhánh. Trực tiếp đào tạo hội nhập, chủ trì lập kế hoạch, tham gia vào các buổi đào tạo nghiệp vụ nội bộ khác.

– Tổ chức thực hiện công tác tuyển dụng cấp nhân viên, chuyên viên, trưởng nhóm tại chi nhánh.

– Giải quyết các thắc mắc, tranh chấp về lao động, đề xuất xử lý kỷ luật lao động CBNV tại chi nhánh với Công ty.

– Triển khai thực hiện tính lương hàng tháng (bao gồm lương khối văn phòng và kinh doanh) tại chi nhánh.

– Triển khai giao và đánh giá KPIs tại chi nhánh.

– Báo cáo toàn bộ công tác nhân sự của chi nhánh lên bộ phận nhân sự Công ty (theo định kỳ hoặc và đột xuất).

❖ ***Phòng Kế toán và Tài chính***

Kế toán

– Theo dõi thực hiện các hoạt động kế toán của chi nhánh theo quy định của Công ty và hướng dẫn của Ban Kế Toán Tài Chính Tập đoàn.

– Lập và thực hiện kế hoạch thu chi theo tuần/tháng/quý của chi nhánh.

– Theo dõi các khoản nợ phải thu, phải trả và thanh toán, các nghĩa vụ thu, nộp với ngân sách.

– Theo dõi chi tiết nhập, xuất, tồn kho vật tư, trang thiết bị chưa lắp đặt cho KH.

– Theo dõi, đối soát, quản lý doanh thu công nợ, đôn đốc thu nợ đối với Trung tâm dịch vụ KH.

– Quản lý, thực hiện khấu hao TSCĐ, vật tư, công cụ dụng cụ.

– Kiểm soát thực hiện chi phí của các bộ phận.

– Quản lý lưu trữ hồ sơ, chứng từ, bảo mật các số liệu và tài liệu kế toán.

Tài chính

– Chủ trì lập Kế hoạch tài chính hàng năm tại chi nhánh.

– Lập các BCTC, báo cáo quản trị, báo cáo khác gửi Ban Kế Toán Tài Chính định kỳ tháng/quý/năm.

– Phân tích số liệu trên các báo cáo để phục vụ công tác quản lý, điều hành.

❖ ***Phòng Thương mại:***

– Quản lý, tổ chức thực hiện các hoạt động mua sắm phục vụ sản xuất kinh doanh tại

chi nhánh.

– Tham gia xây dựng Kế hoạch tài chính, Kế hoạch mua sắm của chi nhánh.

– Thực hiện đấu thầu, mua sắm, chào hàng cạnh tranh theo Kế hoạch mua sắm của chi nhánh.

– Chủ trì thẩm định, đánh giá hiệu quả dự án đầu tư tại chi nhánh.

– Thẩm định, kiểm soát các phương án và hiệu quả của các dự án kinh doanh, chủ trì các hợp đồng mua bán thương mại.

– Đầu mối làm việc với các cơ quan quản lý NN liên quan trong phạm vi công việc tại chi nhánh. Đầu mối hợp tác đầu tư kinh doanh với đối tác trong và ngoài nước liên quan đến chi nhánh.

❖ ***Trung tâm kinh doanh:*** Đề xuất và thực hiện các chỉ tiêu đã đề ra; trực tiếp tìm kiếm, tìm hiểu tình trạng và nhu cầu KH; tư vấn, cung cấp về các thông tin sản phẩm, dịch vụ Công ty; giải đáp thắc mắc cho KH về sản phẩm, dịch vụ hiện có của Công ty cũng như các chương trình khuyến mãi qua các thời kỳ; thực hiện giao dịch, ký kết hợp đồng với KH khi họ có nhu cầu sử dụng dịch vụ Công ty; chăm sóc KH sau khi bán hàng.

❖ ***Trung tâm dịch vụ KH:*** Giải đáp thắc mắc, khiếu nại của KH; tư vấn tình trạng và cách xử lý cho KH khi gặp sự cố; thực hiện thu cước, hỗ trợ, kiểm tra đường truyền cho KH khi gặp sự cố.

❖ ***Trung tâm kỹ thuật:*** Quản lý, giám sát chất lượng kỹ thuật; quản lý các vật tư, thiết bị; xem xét, đề xuất các dự án mở rộng hạ tầng; kết hợp với các phòng ban khác để thực hiện công tác nghiệm thu, thanh toán, quyết toán, cung cấp, lắp đặt đường truyền từ tủ cáp đến tận nhà KH.

Nhận xét về bộ máy tổ chức của Công ty:

Bộ máy quản lý Công ty được tổ chức theo cơ cấu trực tuyến chức năng liên kết một cách chặt chẽ. Đứng đầu Công ty là BGĐ có trách nhiệm điều hành mọi hoạt động của Công ty. Những nhiệm vụ chủ yếu được giao cho các phòng ban riêng biệt, mỗi phòng ban đảm nhận một chức năng nhất định. Cơ cấu nhân sự khá gọn nhẹ, tùy theo tính chất công việc của từng phòng ban mà BGĐ sẽ bố trí công việc cho phù hợp và đạt hiệu quả nhất. Chính sự phân chia khoa học này đã giúp bộ máy Công ty luôn vững mạnh và đạt được

những hiệu quả cao nhất, đáp ứng hoàn toàn các yêu cầu phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế của thế giới nói chung cũng như Việt Nam nói riêng.

2.3 Tình hình nhân sự, đánh giá sự đáp ứng với tình hình kinh doanh hiện nay

Hiện nay số lao động của Công ty được cơ cấu như sau:

Tổng số cán bộ	1200
Tuổi bình quân	26.53
Cơ cấu trình độ	
Trên đại học	57
Đại học	1023
Dưới đại học	120
Cơ cấu ngiệp vụ	
Lao động gián tiếp	320
Lao động trực tiếp	880
Thâm niên công tác	
Trên 3 năm	230
Từ 1-3 năm	372
Dưới 1 năm	598

(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Bảng 2.1: Bảng thể hiện cơ cấu nhân sự trong Công ty

Nhận xét:

– Nhìn chung số lao động của Công ty là có trình độ, tay nghề cao và tuổi đời còn khá trẻ.

– Do đặc thù kinh doanh thuộc ngành CNTT nên số lượng lao động trực tiếp tại Công ty chiếm tỉ trọng rất lớn trong tổng số cán bộ, công nhân viên, cụ thể lao động trực tiếp tại công ty là 73,33% và lao động gián tiếp chiếm 26,66%.

– Trong đó, số lượng cán bộ, công nhân viên nam tại Công ty cao hơn so với nữ, lao động nữ tập trung chủ yếu ở khu vực văn phòng và quản lý. Đây là tỉ trọng hợp lí vì lao động trong ngành CNTT hầu hết số lượng nam chiếm số lượng áp đảo. Ngoài ra, Công ty có

một lực lượng lao động trẻ có nhiệt huyết cao và năng động. Đây là một thế mạnh của Công ty khi khai thác, sử dụng được nguồn nhân lực trẻ này.

– Số cán bộ, công nhân viên có trình độ Đại học và Cao đẳng trở lên chiếm tỉ lệ khá cao (khoảng 85%) vì do tính chất công việc ngành sản xuất phần mềm phải sử dụng trí tuệ và trình độ chuyên môn cao.

→ Nhìn chung, hoạt động kinh doanh trong các năm là tương đối tốt, tất cả các năm đều có lợi nhuận. Và hệ thống chi nhánh của Công ty luôn bám sát địa bàn, gắn bó KH, kịp thời thông tin và nắm bắt nhu cầu thị trường để cung ứng dịch vụ, phát triển doanh số và mở rộng mạng lưới hoạt động tất cả vì mục tiêu thỏa mãn nhu cầu của KH và cũng để gia tăng doanh số và lợi nhuận Công ty.

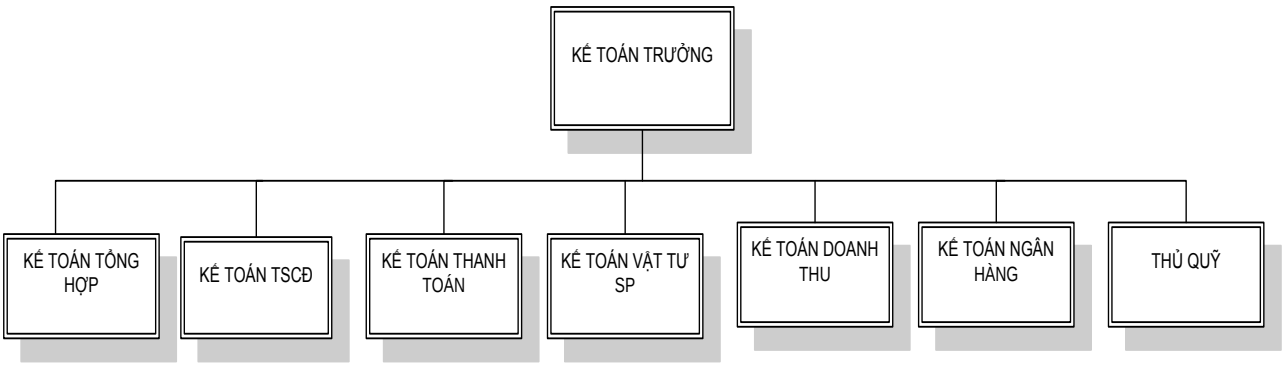
Vì con người là vấn đề quan trọng trong chiến lược phát triển của Công ty nên trong thời gian tới cần chú trọng đến công tác đào tạo, bồi dưỡng và phát triển nguồn nhân lực. Với bộ máy quản lý chặt chẽ, ban quản lý có thể dễ dàng kiểm soát thường xuyên đến từng bộ phận và các hoạt động của Công ty, đồng thời các thành viên có sự phân chia nhiệm vụ rõ rệt, có thể phối hợp hiệu quả trong công việc.

2.4 Giới thiệu phòng kế toán tài vụ

2.4.1 Bộ máy kế toán

Bộ phận kế toán được tổ chức theo hình thức tập trung, toàn bộ công việc kế toán được tập trung tại phòng kế toán.

Phòng kế toán của Công ty gồm có 8 người: Kế toán trưởng kiêm Trưởng phòng kế toán và 7 nhân viên kế toán.



(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Sơ đồ 2.2: Tổ chức bộ máy kế toán của

CMC Telecom - Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh

Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận:

❖ **Kế toán trưởng:**

– Là người giúp BGĐ chi nhánh trong việc quản lý, điều hành Phòng KTTC của chi nhánh.

– Chịu trách nhiệm trước GĐ Tài chính, BGĐ chi nhánh về thực hiện công tác hạch toán kế toán, quản lý thu chi, nguồn tiền tại chi nhánh.

– Triển khai các quy định, quy chế về công tác kế toán tại chi nhánh.

– Lập kế hoạch tài chính hàng năm tại chi nhánh.

– Thực hiện lập BCTC, báo cáo quản trị của chi nhánh.

– Lập kê khai thuế, báo cáo quyết toán thuế tại chi nhánh.

– Quản lý, báo cáo tình hình sử dụng hóa đơn GTGT tại chi nhánh.

– Theo dõi, đối soát, đôn đốc thu hồi công nợ tại chi nhánh. Báo cáo doanh thu hàng ngày về Công ty.

– Quản lý, thực hiện theo dõi khấu hao TSCĐ, công cụ dụng cụ, đầu tư, xây dựng cơ bản tại chi nhánh.

– Đầu mối làm việc với cơ quan quản lý NN tại chi nhánh trong phạm vi công việc phụ trách.

❖ **Kế toán tổng hợp:**

– Tổng hợp các chứng từ phát sinh từ sổ sách kế toán, kiểm soát dữ liệu, nghiệp vụ kế toán để lập các báo cáo kế toán, báo cáo thống kê định kỳ cho kế toán trưởng.

– Cùng Kế toán trưởng theo dõi, tổ chức sắp xếp, lưu trữ, bảo quản chứng từ, hồ sơ liên quan một cách khoa học, hợp lý, đảm bảo thuận lợi trong việc kiểm tra lại và cung cấp thông tin khi cần thiết.

❖ **Kế Toán TSCĐ:**

– Theo dõi tình hình tăng giảm TSCĐ, cuối mỗi quý tính trích khấu hao theo đúng quy định và phương pháp tính mà Công ty áp dụng.

❖ **Kế Toán Thanh Toán:**

– Theo dõi việc thanh toán công nợ, theo dõi các khoản tạm ứng, khoản thu chi mang tính chất nội bộ và bên ngoài.

❖ **Kế Toán vật tư sản phẩm:**

– Ghi chép vào sổ vật tư sản phẩm tình hình xuất nhập kho, tồn kho nguyên vật liệu, hàng hóa trên sổ sách. Cuối kỳ, lập báo cáo tổng hợp số liệu phát sinh đối chiếu với thủ kho hay các bộ phận khác có liên quan.

❖ **Kế toán doanh thu:**

– Theo dõi các khoản về bán hàng và doanh thu.

❖ **Kế toán ngân hàng:**

– Theo dõi các khoản về ngân hàng của KH, các khoản tiền rút về nhập quỹ; chịu trách nhiệm phản ánh kịp thời các khoản tiền vay, tiền gửi, lập báo cáo chi tiết theo nhiệm vụ đã giao.

❖ **Thủ quỹ:**

– Quản lý việc thực thu thực chi tiền mặt.

– Cuối ngày kiểm tra tồn quỹ, đối chiếu với số liệu trên sổ. Cuối kỳ tính số dư chuyển sang cho Kế toán tổng hợp.

2.4.2 Chính sách kế toán

– Công ty áp dụng Chế độ kế toán DN ban hành theo Thông tư 200/2014/TT-BTC thay thế quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

– Niên độ kế toán: từ ngày 01/04 dương lịch năm trước đến ngày 31/03 năm sau.

– Kỳ kế toán: tháng.

– Đơn vị tiền tệ sử dụng trong việc ghi chép kế toán: Việt Nam đồng, nguyên tắc chuyển đổi từ các đơn vị tiền tệ khác sang VNĐ theo tỷ giá thực tế do Ngân hàng NN Việt Nam công bố tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ.

2.4.3 Hình thức kế toán

Hiện nay Công ty đang áp dụng hình thức kế toán chứng từ ghi sổ kết hợp máy vi tính với phần mềm kế toán được triển khai là **CeAC Soft** trên máy tính.

Căn cứ trực tiếp để ghi sổ kế toán tổng hợp là "Chứng từ ghi sổ". Việc ghi sổ kế toán tổng hợp bao gồm:

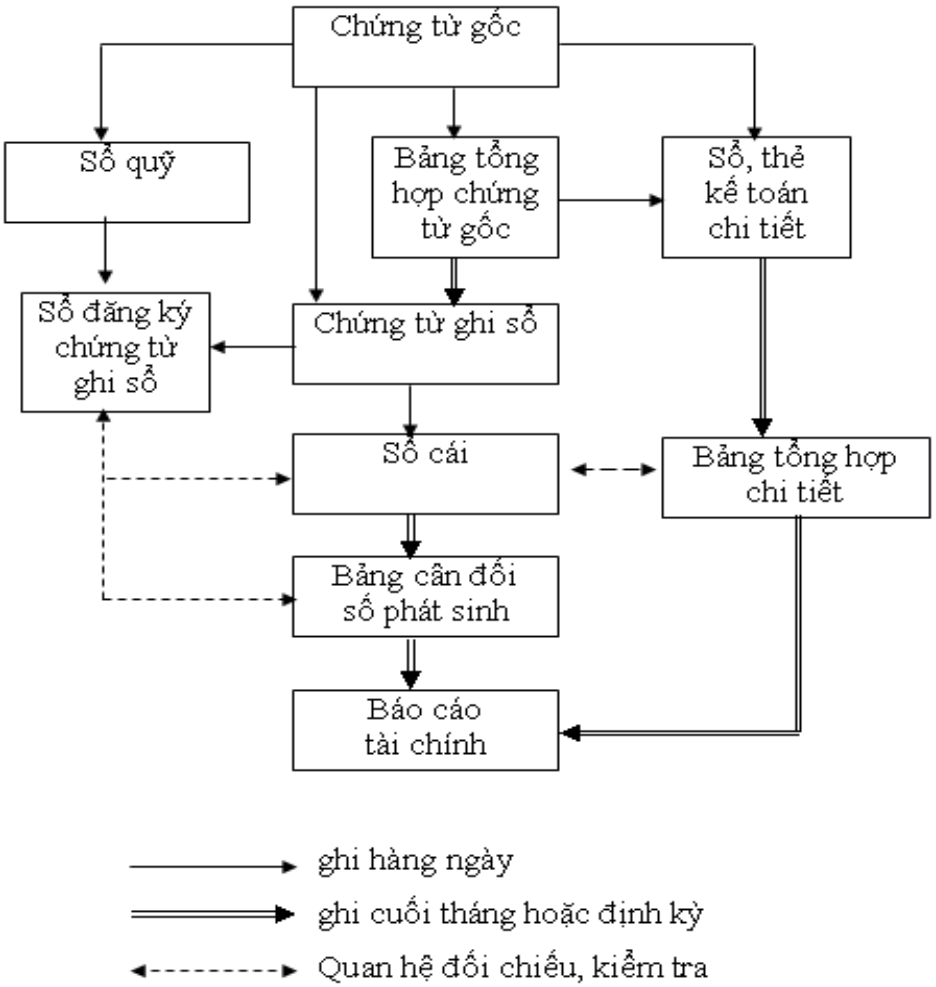
- Ghi theo trình tự thời gian trên Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ.
- Ghi theo nội dung kinh tế trên Sổ Cái.

Chứng từ ghi sổ do kế toán lập trên cơ sở từng chứng từ kế toán hoặc Bảng Tổng hợp chứng từ kế toán cùng loại, có cùng nội dung kinh tế.

Chứng từ ghi sổ được đánh số hiệu liên tục trong từng tháng hoặc cả năm (theo số thứ tự trong Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ) và có chứng từ kế toán đính kèm, phải được kế toán trưởng duyệt trước khi ghi sổ kế toán.

Hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ gồm có các loại sổ kế toán sau:

- Chứng từ ghi sổ;
- Sổ Đăng ký Chứng từ ghi sổ;
- Sổ Cái;
- Các Sổ, Thẻ kế toán chi tiết.



(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Sơ đồ 2.3: Trình tự ghi sổ theo hình thức chứng từ ghi sổ

Tất cả các định khoản và tạo lập các sổ sách đều được thực hiện trên máy tính với phần mềm kế toán được triển khai theo chu trình sau:

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

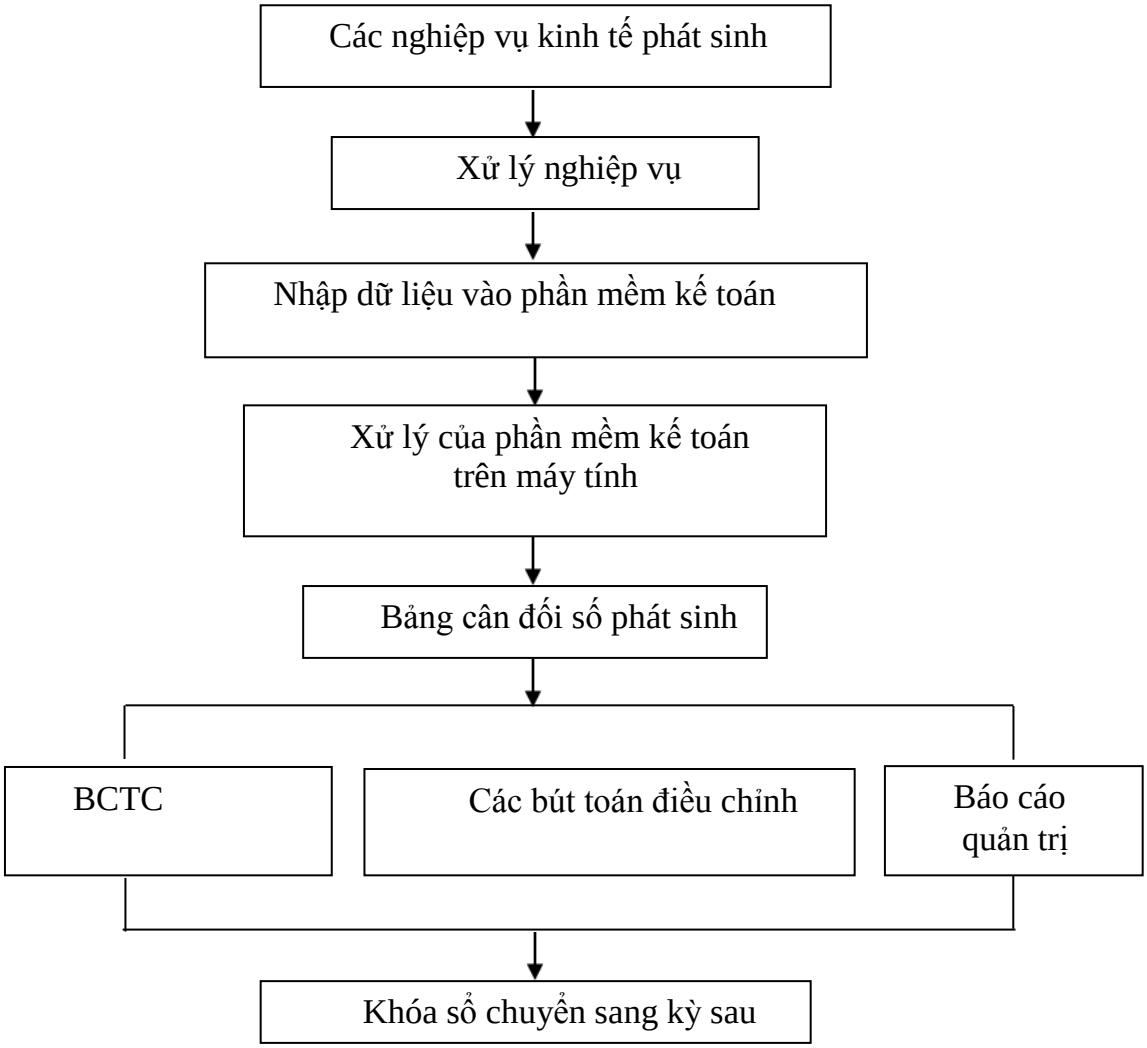
Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin được nhập vào máy theo từng chứng từ và tự động nhập vào sổ kế toán tổng hợp (Sổ Cái và các sổ, thẻ kế toán chi tiết có liên quan).

Cuối tháng (hoặc vào bất kỳ thời điểm cần thiết nào), kế toán thực hiện các thao tác khoá sổ và lập BCTC. Việc đối chiếu giữa số liệu 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 BCTC sau khi đã in ra giấy.

Cuối kỳ sổ kế toán 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.

Trình tự ghi sổ kế toán theo Hình thức kế toán trên máy vi tính được thể hiện trên sơ đồ sau:



(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Sơ đồ 2.4: Quy trình công tác kế toán trong hệ thống kế toán máy

<u>Ưu điểm:</u>

✓ Nhân viên xử lý các nghiệp vụ kinh tế theo đúng các quy trình hạch toán kế toán và ghi chép sổ sách kế toán rõ ràng, thực hiện đúng chế độ kế toán.

✓ Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng đến đâu kế toán cập nhật đến đó để giúp cho kỳ báo cáo hàng tháng, năm, quý được chính xác

Nhược điểm:

✓ Quy trình xử lý còn khá dài dòng và gặp khó khăn trong việc lưu trữ, bổ sung chứng từ.

✓ Hình thức ghi sổ kế toán của công ty là hình thức **chứng từ ghi sổ** mà việc ghi sổ thường ghi vào cuối tháng số lượng ghi chép nhiều trùng lặp, hiệu suất cung cấp thông tin còn chưa cao.

2.4.4 Hệ thống thông tin kế toán trong DN

Với sự trợ giúp của CNTT, việc áp dụng các phần mềm ngày càng trở nên phổ biến và thiết yếu với DN.

Hiện nay Công ty sử dụng phần mềm ERP (Enterprise Resource Planning – Hoạch định nguồn lực DN) là một phần mềm máy tính giúp hỗ trợ và thực hiện các quy trình xử lý một cách tự động hoá, cung cấp và tổng hợp số liệu của nhiều hoạt động riêng rẽ khác nhau để đạt được mục tiêu. Trong vài năm trở lại đây, cùng với sự phát triển của CNTT, ERP đã nhanh chóng trở thành giải pháp được nhiều Công ty đầu tư thích đáng do những lợi ích to lớn mà nó mang lại. Ở Việt Nam, tốc độ tăng trưởng khá cao hàng năm và nhu cầu tăng cường năng lực quản lý trong đó có ERP là điều kiện rất thuận lợi cho các DN cung ứng giải pháp này. Đây cũng là bức tranh chung của các nước đang phát triển với nhu cầu cải cách công nghệ quản lý kinh tế không ngừng.

☞ ***Ưu điểm***

– Tích hợp toàn bộ các hoạt động vào một hệ thống duy nhất, có thể tự động hoá các quy trình quản lý. Việc triển khai thành công ERP sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh, đem lại cho Công ty lợi ích lâu dài.

– Tăng cường khả năng quản lý, giám sát, điều hành Công ty, sử dụng các công cụ hiện đại, mở rộng khả năng truy cập thông tin giúp cho các nhà quản lý thực hiện công việc của mình một cách nhanh chóng, thuận tiện và dễ dàng.

– Sử dụng tối ưu nguồn lực bao gồm nhân lực, vật lực, tài lực. Giải quyết bài toán Spend less – Know more – Get more, giải quyết vấn đề tăng hiệu quả DN với chi phí ít nhất và khối lượng công việc phải thực hiện ít nhất.

☞ ***Nhược điểm***

– Chi phí đầu tư cho một gói phần mềm hoàn chỉnh khá cao.

– Muốn triển khai ERP, Công ty cần có đủ cán bộ có năng lực, dám chấp nhận và biết cách thay đổi.

– Thời gian thực hiện dự án lâu dài và đòi hỏi Công ty chuẩn bị đủ các điều kiện về công nghệ, về huấn luyện khả năng quản lý và thay đổi văn hóa Công ty.

2.5 Thực trạng tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty

2.5.1 Đặc điểm kinh doanh, các phương thức bán hàng, phương thức thanh toán và xác định giá vốn hàng bán tại Công ty

2.5.1.1 Đặc điểm kinh doanh

Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC là một đơn vị vừa sản xuất cơ bản vừa cung cấp dịch vụ.

CMC	Qúy I		
	2015	2014	Thay đổi
Doanh thu bán hàng	876,05	739,91	18,84%
Lợi nhuận gộp	142,46	98,38	44,8%
Biên lợi nhuận gộp	16,26%	13,30%	NA
Chi phí tài chính	11,10	18,77	-40,9%
Lợi nhuận khác	3,10	-1,07	-389,7%
LNTT	49,06	10,71	358,1%
LNST	42,72	6,53	554,2%
LNST cổ đông cty mẹ	39,70	6,61	500,6%

(Nguồn: CMC Telecom, năm 2015)

Bảng 2.2: Doanh thu quý I niên độ tài chính 2015-2016

Tập đoàn Công Nghệ CMC

Nhận xét

Quý 1 niên độ tài chính 2015-2016 (từ 01/04-30/06/2015) của Tập đoàn Công Nghệ CMC có lợi nhuận tăng trưởng gấp 6 lần cùng kỳ (kỳ báo cáo của CMC từ 01/04 năm trước đến 31/03 năm sau). Trong đó, doanh thu bán hàng quý 1 niên độ tài chính 2015-2016 của CMC tăng trưởng hơn 18% từ 740 tỷ đồng lên 876 tỷ đồng. Theo giải trình của Công ty, lĩnh vực phân phối lắp ráp đã có chuyển biến tích cực chuyển từ lỗ sang lãi. Còn các lĩnh vực Viễn thông, Tích hợp, Phần mềm có tốc độ tăng trưởng tốt. Trong khi đó, giá vốn tăng chậm nên lợi nhuận gộp quý này đạt 142 tỷ đồng, gấp 1,45 lần cùng kỳ. Chi phí tài chính mà phần lớn là lãi vay cũng giảm mạnh. Kết quả là lợi nhuận sau thuế Cổ đông Công ty mẹ quý 1 niên độ tài chính 2014-2015 đạt 39,7 tỷ đồng, trong khi cùng kỳ năm trước chỉ đạt 6,6 tỷ đồng.

2.5.1.2 Các phương thức bán hàng

Bán hàng hóa là quá trình trao đổi để thực hiện giá trị của hàng hóa, tức là chuyển hóa vốn của DN từ trạng thái vật chất tiền tệ và hình thành kết quả của bán hàng, trong đó DN giao hàng cho KH và KH trả tiền cho DN theo giá thỏa thuận. Trong nền kinh tế thị trường tiêu thụ hàng hóa được thực hiện theo nhiều phương thức khác nhau. Việc lựa chọn và áp dụng linh hoạt các phương thức tiêu thụ đã góp phần không nhỏ vào thực hiện kế hoạch tiêu thụ của DN. Hiện nay Công ty bán hàng theo hai hình thức:

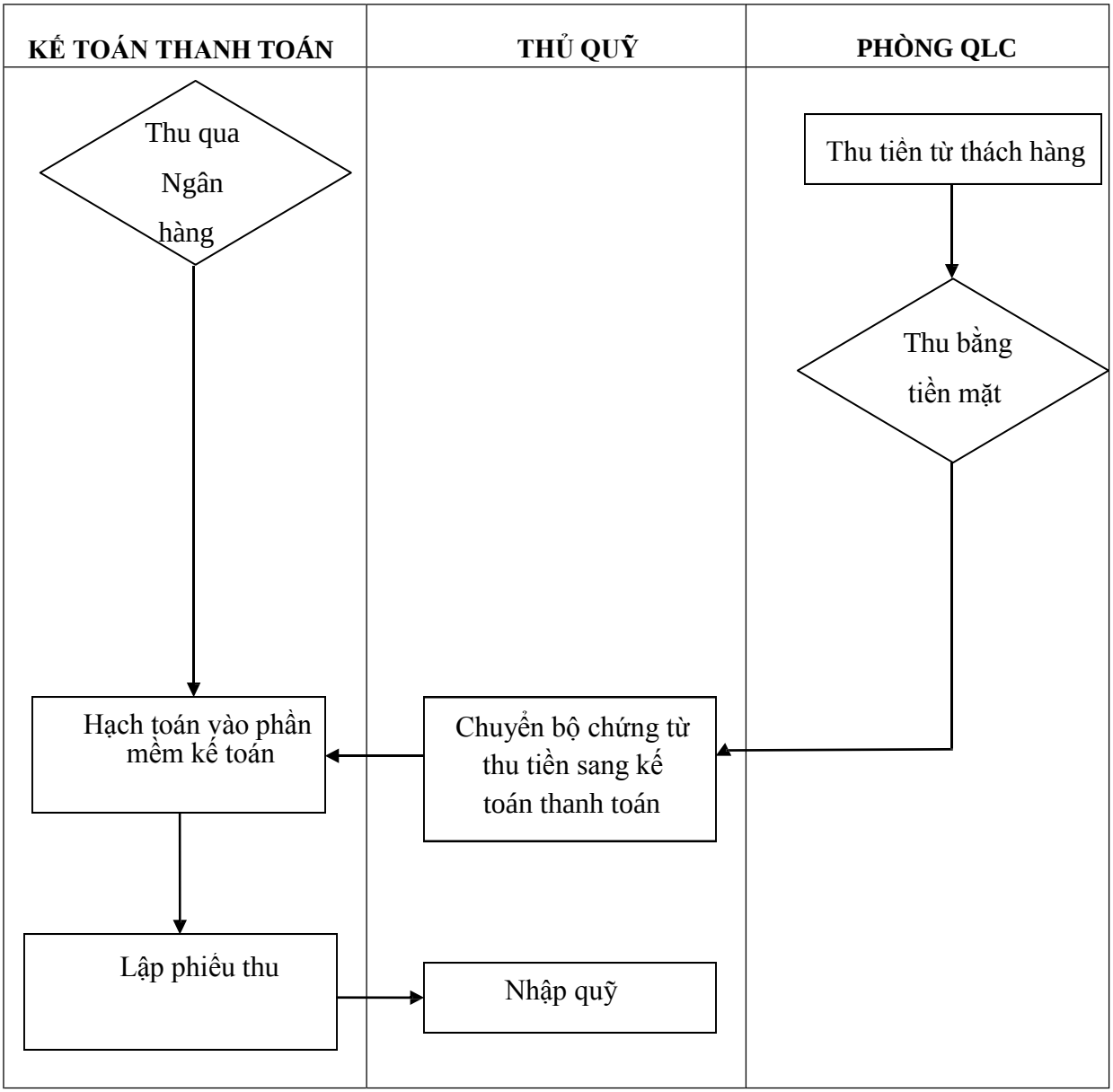
Đối với khâu bán lẻ Công ty áp dụng phương thức bán hàng trực tiếp: Nhân viên bán hàng giao hàng trực tiếp và thu tiền người mua.

Đối với khâu bán buôn Công ty thường áp dụng phương thức bán buôn qua kho: Khi có KH mua hàng hóa qua kho thì Trưởng phòng kinh doanh ký hợp đồng. Sau đó kế toán sẽ lập hóa đơn bán hàng và phiếu xuất kho. Trước khi nhận hàng KH phải thanh toán tiền tại phòng kế toán, Công ty ghi nhận doanh thu bán hàng.

Chứng từ kế toán sử dụng:

- ✓ **Phiếu thu, phiếu chi.**
- ✓ **Phiếu nhập kho, phiếu xuất kho.**
- ✓ **Biên bản kiểm kê hàng hóa.**
- ✓ **Hóa đơn GTGT, hóa đơn thông thường.**

2.5.1.3 Các phương thức thanh toán



(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Sơ đồ 2.5: Quy trình thu tiền của

CMC Telecom – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh

<u>Mô tả quy trình</u>

(1) Cuối mỗi ngày sau khi thu được tiền mặt từ KH, Phòng Quản lý cước sẽ tập hợp và lập bảng nộp tiền trong ngày nộp cho thủ quỹ của Phòng Kế toán.

(2) Thủ quỹ của Phòng Kế toán kiểm đếm tiền, ký vào bảng kê nộp tiền rồi chuyển lại cho Kế toán thanh toán.

(3) Kế toán thanh toán căn cứ bảng kê nộp tiền mà thủ quỹ đã ký, Bảng kê chi tiết thu

cước KH mà Phòng Quản lý cước cung cấp, hạch toán vào phần mềm kế toán (tách rõ số tiền thu cước và thu hộ), lập phiếu thu tiền mặt thành 3 liên (1 liên giao cho Phòng Quản lý cước, 1 liên kẹp cùng bộ chứng từ lưu cuả kế toán thanh toán).

(4) Trường hợp KH nộp tiền qua ngân hàng, kế toán thanh toán căn cứ vào sổ phụ ngân hàng và bảng phân loại dịch vụ cước do Phòng Quản lý cước cung cấp sẽ hạch toán vào phần mềm kế toán (tách rõ số tiền thu cước và thu hộ).

2.5.1.4 Phương pháp xác định giá vốn hàng bán

Công ty áp dụng phương pháp bình quân gia quyền. Theo phương pháp này, giá vốn của hàng hóa xuất kho để bán tính được tương đối hợp lý nhưng không linh hoạt vì cuối tháng mới tính được đơn giá bình quân.

Ví dụ: Tại Công ty có vật liệu tồn kho đầu tháng 4 với số lượng là 1000 mét sợi dây quang, đơn giá 25,000 đồng/mét. Ngày 17/04 thu mua nhập kho 1.600 mét, giá 29,000 đồng/mét.

Như vậy kế toán tính giá vốn thực tế hàng xuất kho như sau:

Đơn giá bình quân 1 mét:

((1000 x 25,000) + (1.600 x 29,000)**)** / (1000 +1.600) = 27,462 đồng/mét

2.5.2 Kế toán doanh thu, thu nhập khác

Các loại doanh thu:

* *Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ:* Là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch bán hàng hoá, cung cấp dịch vụ…bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

* *Doanh thu nội bộ*: Là số tiền thu được do bán hàng hoá, sản phẩm cung cấp dịch vụ tiêu thụ nội bộ giữa các đơn vị trực thuộc trong cùng một Công ty hay Tổng Công ty.

* *Doanh thu phân chia giữa các chi nhánh*: Là doanh thu các chi nhánh phân chia cho đơn vị khác khi ký hợp đồng có địa điểm triển khai ở chi nhánh khác.

* *Doanh thu hoạt động tài chính* : Là các khoản thu bao gồm: Tiền lãi, Thu nhập từ cho thuê tài sản, Thu nhập về hoạt động chứng khoán,…

Chi tiết các loại doanh thu :

– Dịch vụ Internet cáp quang FTTH – GigaNet.

– Dịch vụ Internet thuê riêng (Internet Leased Line, P2P).

– Dịch vụ thuê kênh truyền số liệu nội tỉnh, liên tỉnh VPN – Gigawan.

– Dịch vụ thuê kênh quốc tế IPLC; dịch vụ VPN MPLS quốc tế.

– Dịch vụ dữ liệu trực tuyến – ODS.

– Dịch vụ VOIP.

– Các dịch vụ GTGT (Hội nghị truyền hình trực tuyến, IPCC, SMS Brandname, Email Marketing, Voice call in, call out, CA…).

– Doanh thu bán set topbox – nội dung số.

– Dịch vụ khác (bán thiết bị, tuyến cáp….).

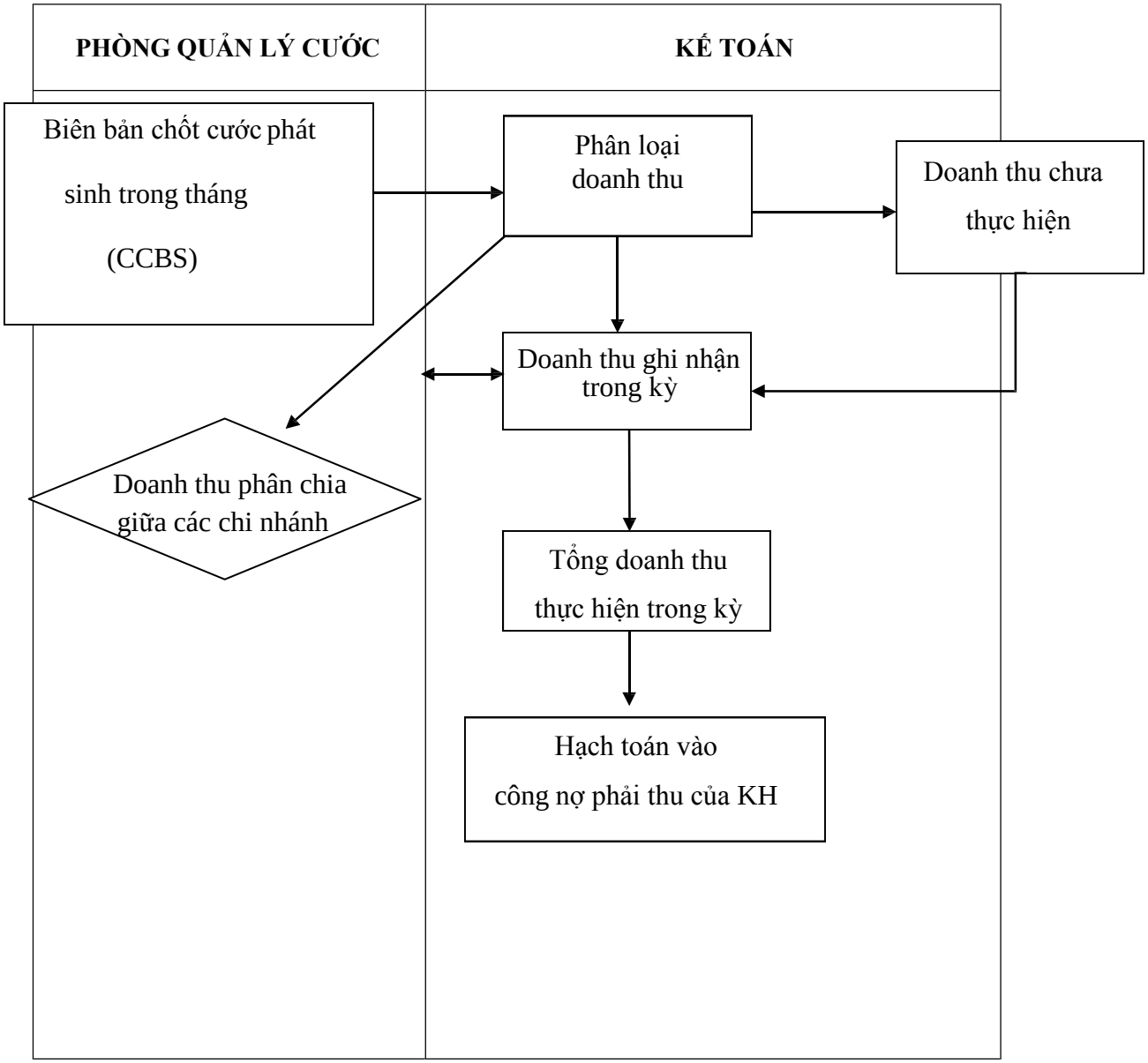
Phân loại, xác định doanh thu ghi nhận trong tháng:

* Doanh thu nền: Là doanh thu của các thuê bao trả sau phát sinh của các năm tài chính trước.

* Doanh thu làm mới trong kỳ: Là doanh thu một tháng đầu tiên của những thuê bao phát triển mới nghiệm thu trong kỳ.

* Doanh thu làm mới lũy kế gồm: Doanh thu của các hợp đồng được nghiệm thu từ tháng n-1 trong năm tài chính.

* Doanh thu chưa thực hiện: Là doanh thu chưa thực hiện của DN trong kỳ kế toán.



(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Sơ đồ 2.6: Quy trình ghi nhận doanh thu của CMC Telecom – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh

Kiểm tra doanh thu phát sinh:

*** Đối với dịch vụ FTTH, EOC, TSL, ODS, thuê kênh Quốc tế:** Căn cứ vào Biên bản chốt cước mà Phòng Quản lý cước và trung tâm kinh doanh gửi cho phòng kế toán.

*** Đối với dịch vụ VOIP, VAS:** Căn cứ vào biên bản xác nhận sản lượng, lưu lượng mà bộ phận Kỹ thuật và Tin học tính cước gửi cho kế toán và bảng giá áp dụng từng thời

điểm làm căn cứ ghi nhận doanh thu tạm tính. Sau khi có biên bản đối soát chính thức, hóa đơn kế toán điều chỉnh doanh thu.

*** Đối với doanh thu Dự án:** Căn cứ theo hợp đồng và Biên bản nghiệm thu, kế toán tạm tính doanh thu. Khi có biên bản giảm trừ sự cố, Phòng Quản lý cước xuất hóa đơn và kế toán điều chỉnh doanh thu theo hóa đơn đã xuất.

✓ Kiểm tra tổng doanh thu phí lắp đặt với tiền thu phí lắp đặt.

✓ Kiểm tra tổng doanh thu trả trước với tiền thu trả trước trong tháng.

* **Đối với doanh thu dịch vụ Nội dung số**: Căn cứ vào bảng giá theo quy định hiện hành và số lượng xuất bán của tháng.

*** Đối với dịch vụ khác (CA, bán thiết bị**,…): Căn cứ vào hóa đơn thực tế.

*** Doanh thu phân chia giữa các chi nhánh:** Được xác định dựa trên doanh thu xuất hóa đơn nhân với tỷ lệ phân chia (theo dịch vụ và thời điểm quy định).

➢ **Chốt doanh thu tháng N vào ngày 15 tháng N+1 :** Đối chiếu, kiểm tra báo cáo chốt cước và báo cáo hóa đơn đã xuất và điều chỉnh các doanh thu nếu có thay đổi. Sau đó xác định tổng số thuế phải nộp trong kỳ.

2.5.2.1 Kế toán doanh thu bán hàng

KH sau khi ký vào hóa đơn bán hàng của Công ty thì hàng hóa chuyển quyền sở hữu, Công ty ghi nhận doanh thu bán hàng. Kế toán lập 3 liên hóa đơn GTGT:

– *Liên 1 lưu sổ gốc.*

– *Liên 2 giao KH.*

– *Liên 3 giữ làm chứng từ hạch toán.*

Hóa đơn GTGT sau khi phát hành, phải được ký duyệt bởi GĐ và người bán hàng trên cả 3 liên. Nếu không có chữ ký của GĐ thì phải đóng dấu treo phía trên bên trái hóa đơn. Liên 2 của hóa đơn sẽ được giao lại cho KH, hai liên còn lại được lưu lại trên cuốn hóa đơn và giữ lại tại Phòng kế toán để làm căn cứ ghi sổ kế toán và báo cáo thuế GTGT hàng tháng. Trường hợp bán hàng qua điện thoại thì người mua hàng không phải ký, đơn vị bán ghi "Bán hàng qua điện thoại". Công ty áp dụng việc kê khai, tính thuế GTGT theo hướng dẫn của luật thuế hiện hành với mức thuế suất thuế GTGT 10% gồm cho thuê máy móc, dịch vụ và các khoản thu khác.

❖ **TK sử dụng:** TK 511 " Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ".

Các TK chi tiết:

5111 – Doanh thu bán hàng hóa

5112 – Doanh thu bán các thành phẩm

5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ

5114 – Doanh thu trợ cấp, trợ giá

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

5118 – Doanh thu khác

❖ **Chứng từ sử dụng**: Hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho, phiếu thu, séc, giấy báo có ngân hàng, biên bản bàn giao, bảng báo giá…

Ví dụ: Ngày 14/04 xuất bán Live Box Q cho KH Nguyễn Hồng Phúc

Trình tự hạch toán:

– Căn cứ vào giấy yêu cầu xuất kho kế toán lập phiếu xuất kho theo phương pháp bình quân gia quyền.

PHIẾU XUẤT KHO

Ngày 14 tháng 04 năm 2015

Số 0000765 *Nợ:* 632

Có: 1561

- Họ và tên người nhận hàng: Nguyễn Hồng Phúc
- Lý do xuất kho: Bán hàng
- Xuất tại kho: Công ty CP Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

STT	**Tên sản phẩm, hàng hóa**	**Mã số**	**Đơn vị tính**	**Số lượng**		**Đơn giá**	**Thành tiền**
				Yêu cầu	**Thực xuất**		
A	B	C	D	1	2	3	4
01	Live Box Q		Cái	1	1	1,178,200	1,178,200
	Cộng						**1,178,200**

- Tổng số tiền (viết bằng chữ): Một triệu một trăm bảy mươi tám ngàn hai trăm đồng.

Số chứng từ gốc kèm theo: HD: 0000765

Ngày 14 tháng 04 năm 2015

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

PHIẾU THU

Ngày 14 tháng 04 năm 2015

Quyển số: 0003

Số: 8043

Nợ: 111

Có: 511, 33311

CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC

Chi nhánh: Chi nhánh Miền Nam – Công ty CP Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP Hồ Chí Minh

Địa chỉ (Address): Tầng 2, 81 Cách Mạng Tháng 8, Phường Bến Thành, Quận 1

Mã số thuế (Tax code): 0102900049-001

Điện thoại (Tel): 08 3925 9755

TK (Account): 120100000373919 Ngân hàng TMCP ĐT&PT VN - CN Sở giao dịch TP. HCM

KH: Nguyễn Hồng Phúc

Địa chỉ (Address): Số 164/87 Đường Điện Biên Phủ, Quận Bình Thạnh, TP HCM

NỘI DUNG: Thu tiền Live Box Q

Số tiền: 1,452,000

Bằng chữ: Một triệu bốn trăm năm mươi hai ngàn đồng.

Kèm theo Hóa đơn GTGT số 2385 ngày 14/04/2015

Ngày 14 tháng 04 năm 2015

Người nộp tiền	**Người lập phiếu**	**Thủ quỹ**	**Kế toán trưởng**	**GĐ**
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Từ các chứng từ kế toán nhập vào phần mềm kế toán. Sau khi nhập xong các số liệu chứng từ, máy tính sẽ tự động xử lý dữ liệu vào các sổ: sổ chi tiết TK 511, 632, 111; sổ cái TK 511, 632.

SỔ KẾ TOÁN CHI TIẾT TK 511

Tháng 04/ 2015 **ĐVT: VNĐ**

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	1	2	3	4
		Phát sinh trong kỳ					
		.....	.....		.....		
43	14/04	KH Nguyễn Hồng Phúc	111		1,178,200		**17,632,859**
		.....	.....		.....		
46	18/04	Cty Newstar golf	112		8,603,250		**67,485,049**
52	22/04	Cty Hoàng Đạt	131		15,950,365		**166,378,382**
		…….	……		……..		
		Tổng cộng			**639,077,082**		**895,786,367**

CHỨNG TỪ GHI SỔ SỐ 21

Tháng 04 / 2015

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi Chú
	Nợ	Có		
Bán hàng thu tiền mặt	111	511	258,715,466	
Tổng cộng			258,715,466	

Ngày 28 tháng 04 năm 2015

Người lập biểu **Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

CHỨNG TỪ GHI SỔ SỐ 22

Tháng 04 / 2015

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi Chú
	Nợ	Có		
Bán hàng thanh toán qua ngân hàng	112	511	376,387,232	
Tổng cộng			**376,387,232**	

Ngày 28 tháng 04 năm 2015

Người lập biểu **Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

CHỨNG TỪ GHI SỔ SỐ 23

Tháng 04 / 2015

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi Chú
	Nợ	Có		
Bán hàng chưa thu tiền	131	511	3,974,384	
Tổng cộng			**3,974,384**	
			Ngày 28 tháng 04 năm 2015	
Người lập biểu (Ký, họ tên)			**Kế toán trưởng** (Ký, họ tên)	

Sau đó kế toán tiến hành ghi sổ Cái TK 511.

2.5.2.2 Kế toán doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu hoạt động tài chính là những khoản thu lãi tiền gửi ngân hàng, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của Công ty.

❖ **TK sử dụng:** TK 515 "Doanh thu hoạt động tài chính".

❖ **Chứng từ sử dụng**: Hóa đơn GTGT, sổ phụ ngân hàng...

<u>Ví dụ:</u>

➢ Căn cứ vào giấy báo có lãi tiền gửi ngân hàng tháng 04/2015 là 3,067,541đ, kế toán ghi:

Nợ TK 112: 3,067,541

Có TK 515: 3,067,541

* Có một số Công ty nước ngoài thanh toán tiền hàng bằng ngoại tệ (USD), lúc này có sự chênh lệch về tỷ giá ngoại tệ, chẳng hạn như:

– Vào ngày 02/04/2015 Công ty ENVINA TEXA có mua Thiết bị từ Công ty với trị giá thanh toán 6.637 USD (Tỷ giá: 20,800 VNĐ/USD), tương đương quy đổi ra tiền VNĐ là 138,049,600 đ.

– Đến ngày 15/04/2015 Công ty Công ty ENVINA TEXA thanh toán tiền hàng với trị giá thanh toán 6.637 USD, (nhưng tỷ giá lúc này là 21,036VNĐ/USD), tương đương được quy đổi ra tiền VNĐ là 139,615,932 đ

Qua đó, ta thấy tỷ giá khi thanh toán lớn hơn tỷ giá bán hàng. Mệnh giá đồng ngoại tệ thời điểm trả cao hơn thời điểm nợ. Sự chênh lệch tỷ giá được hạch toán như sau:

Nợ TK 112: 139,615,932

Có TK 131: 138,049,600

Có TK 515:1,566,332

Đồng thời kế toán hạch toán vào TK 007:

Nợ 007: 6,637

Hạn chế: Theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC loại bỏ toàn bộ các TK ngoài bảng nhưng Công ty vẫn chưa cập nhật và thay đổi theo thông tư.

2.5.2.3 Kế toán thu nhập khác

Thu nhập khác của Công ty từ các nguồn: Thu tiền phạt do KH vi phạm hợp đồng, thanh lý vật liệu thừa, các khoản thu từ hoạt động thanh lý, nhượng bán, các khoản khác…

❖ **TK sử dụng:** TK 711 "Thu nhập khác"

❖ **Chứng từ sử dụng**: Hợp đồng bán tài sản thanh lý, Biên bản bàn giao, hóa đơn GTGT, phiếu thu…

➢ Trong tháng Công ty không có các khoản thu nhập khác.

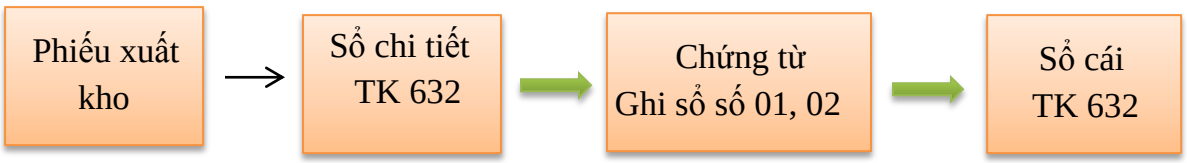
2.5.3 Các chi phí phát sinh trong quá trình bán hàng

2.5.3.1 Giá vốn hàng bán

❖ **TK sử dụng:** TK 632 "Giá vốn hàng bán".

❖ **Chứng từ sử dụng:** Hóa đơn bán hàng, phiếu giao hàng kiêm phiếu xuất kho.

Sơ đồ hạch toán như sau:



(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Ghi ch → Ghi hàng ngày

→ Ghi cuối tháng

Sơ đồ 2.7: Sơ đồ hạch toán giá vốn hàng bán

Tình hình hàng hóa nhập, xuất, tồn trong tháng được kế toán theo dõi trên sổ chi tiết TK 632 để phản ánh trị giá vốn xuất bán. Hàng ngày căn cứ vào sổ chi tiết hàng hóa, phiếu xuất kho và sổ chi tiết TK 632 kế toán lập bảng kê tổng hợp các mặt hàng đã xuất bán trong ngày theo giá vốn.

SỔ KẾ TOÁN CHI TIẾT TK 632

Đối tượng: Live Box Q

Tháng 04/ 2015 **ĐVT: VNĐ**

Chứng từ			TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	Ngày tháng	Diễn giải		Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	1	2	3	4
		Phát sinh trong kỳ					
		.....	.....		.....		
43	03/04	Cty TNHH Minh Phúc	111		6,772,200		
		.....	.....		.....		
44	18/04	Cty TM Hoàng Quân	112		5,606,000		
48	22/04	Cty 3H Vinacom	131		10,445,245		
		…….	……		……..		
		Tổng cộng			**740,944,110**		

CHỨNG TỪ GHI SỔ SỐ 21

Tháng 04 / 2015

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Giá vốn hàng hóa xuất bán	632	156	934,678,874	
Tổng cộng			**934,678,874**	
			Ngày 28 tháng 04 năm 2015	
Người lập biểu			**Kế toán trưởng**	
(ký, họ tên)			(ký, họ tên)	

<u>Hạn chế:</u> Số lượng hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ của Công ty ngày càng đa dạng, đồng thời Công ty cũng có nhiều KH cá nhân mua hàng lẻ và KH là những Công ty lớn, thường xuyên sử dụng dịch vụ của Công ty nên việc hạch toán Sổ kế toán chi tiết giá vốn hàng bán có kết cấu đơn giản, không thuận tiện cho việc theo dõi cũng như cung cấp thông tin cho nhà quản lý trong việc theo dõi các khoản giá vốn.

2.5.3.2 Chi phí bán hàng

Chi phí bán hàng liên quan tới việc phục vụ quá trình tiêu thụ hàng hóa, vật tư, cung cấp dịch vụ phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa, cung cấp dịch vụ, bao gồm các chi phí chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo sản phẩm, hoa hồng bán hàng, chi phí bảo hành sản phẩm, chi phí bảo quản, đóng gói, vận chuyển…trong kỳ ghi vào bảng kê chi phí bán hàng.

❖ **TK sử dụng:** TK 641: "Chi phí bán hàng".

Các TK chi tiết:

6411 – Chi phí nhân viên

6412 – Chi phí vật liệu, bao bì

6413 – Chi phí dụng cụ, đồ dùng

6414 – Chi phí khấu hao TSCĐ

6417 – Chi phí dịch vụ mua ngoài

6418– Chi phí bằng tiền khác

❖ **Chứng từ sử dụng:** Hợp đồng kinh tế/Oder, Giấy đề nghị thanh toán, Hóa đơn GTGT, Phiếu chi, Ủy nhiệm chi, Bảng tổng hợp chi phí…

Ví dụ:

➢ Ngày 17/04 Công ty thuê xe chở hàng đến kho Công ty TNHH Xuân Thu (phụ lục số 2), nhận Hóa đơn GTGT số 0000067 ngày 17/04/2015 đã trả bằng tiền mặt toàn bộ số tiền nêu trên bao gồm thuế GTGT là 1,672,000 đồng

Đơn vị: Công ty CP Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TPHCM

Địa chỉ: Tầng 2, 81 Cách Mạng Tháng 8, Phường Bến Thành, Quận 1

Mã số thuế: 0102900049-001

Điện thoại : 08 3925 9755

PHIẾU CHI Số CT **PC 463**

Ngày 17 tháng 04 năm 2015 TK Nợ 331

TK Có 111

Người nhận tiền : Bùi Ngọc Cẩn – Cty TNHH Xuân Thu

Địa chỉ: 256, Đường Lý Chính Thắng, Quận 3, TPHCM

Lý do: Thanh toán chi phí vận chuyển hàng

Số tiền**: 1,672,000**

Bằng chữ: Một triệu sáu trăm bảy mươi hai ngàn đồng.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc

Thủ trưởng đơn vị	Kế toán trưởng	Kế toán thanh toán
(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)	(Ký, họ tên)

Mẫu số: 01 GTKT /001

Ký hiệu: AA/11P

Số: 0000067

HÓA ĐƠN GTGT

Liên 2: KH

Ngày 17 tháng 04 năm 2015

Đơn vị bán hàng**: Công ty TNHH Xuân Thu**
Địa chỉ: 256 Đường Lý Chính Thắng, Quận 3, TPHCM
Số TK:
Điện thoại: **08 3952 3877** MST : 2900 421 243
Họ**,** tên người mua hàng:
Đơn vị mua hàng: Công ty CP Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP Hồ Chí Minh
Địa chỉ: Tầng 2, 81 Cách Mạng Tháng 8, Phường Bến Thành, Quận 1
Số TK:
Hình thức thanh toán: **Tiền mặt** MST: 0102900049-001

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
A	B	C	1	2	3 = 1x2
1	Vận chuyển hàng				1,520,000
Cộng tiền hàng:					1,520,000
Thuế suất GTGT: 10% Tiền thuế GTGT:					152,000
Tổng cộng tiền thanh toán					1,672,000
Số tiền viết bằng chữ: Một triệu sáu trăm bảy mươi hai ngàn đồng.					

Người mua hàng	**Người bán hàng**	**Thủ trưởng đơn vị**
(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)

Sau khi thanh toán tiền cho lái xe và nhận hóa đơn GTGT thì kế toán nhập số liệu chứng từ vào phần mềm trên máy vi tính.

Phần mềm kế toán tự động xử lý các số liệu, dữ liệu vào sổ chi tiết, sổ tổng hợp của TK 641 như sau:

SỔ KẾ TOÁN CHI TIẾT TK 641

Đối tượng: Chi phí dịch vụ mua ngoài

Tháng 04/ 2015 **ĐVT: VNĐ**

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	1	2	3	4
		Phát sinh trong kỳ					
		.....	.....		.....		
43	17/04	Chi phí vận chuyển	111		1,672,000		
		.....	.....		.....		
		Tổng cộng			**384,249,808**		

CHỨNG TỪ GHI SỔ SỐ 18

Tháng 04 / 2015

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Chi phí vận chuyển	641	111	21,467,849	
Chi phí làm bản tin nội bộ	641	331	5,750,000	
…….	…….	…..	…….	
Tổng cộng			**34.678.874**	

Ngày 28 tháng 04 năm 2015

Người lập biểu | **Kế toán trưởng**

(ký, họ tên) | (ký, họ tên)

➢ Ngày 01/04/2015 phát sinh nghiệp vụ in ấn tài liệu bán hàng, căn cứ vào hóa đơn GTGT (phụ lục số 2) kế toán ghi:

Nợ TK 6417: 5,356,000

Nợ TK 13311: 535,600

Có TK 331: 5,891,600

Cuối tháng 06 kế toán tổng hợp các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến chi phí in ấn tài liệu bán hàng và thanh toán qua ngân hàng (phụ lục số 1), kế toán ghi:

Nợ TK 331: 8,487,600

Có TK 112: 8,487,600

➢ Ngày 12/04 hạch toán chi phí bảo trì máy photo lầu 2, lầu 3 và tiền thuê máy photo văn phòng lầu 2 tháng 03/2015 (phụ lục số 2), kế toán hạch toán:

Nợ TK 6412: 1,319,940

Có TK 331: 1,319,940

➢ Ngày 23/04 thanh toán chi phí mua ADAPTER, RAM và sữa chữa máy tính (phụ lục số 2), kế toán hạch toán:

Nợ TK 6413: 1,709,091

Có TK 1121: 1,709,091

2.5.3.3 Chi phí quản lý DN

❖ **TK sử dụng:** TK 642 "Chi phí quản lý DN".

Các TK chi tiết:

TK 6421 - Chi phí nhân viên quản lý

TK 6422 - Chi phí vật liệu quản lý

TK 6423 - Chi phí đồ dùng văn phòng

TK 6424 - Chi phí khấu hao TSCĐ

TK 6425 - Thuế, phí và lệ phí

TK 6426 - Chi phí dự phòng

TK 6427 - Chi phí dịch vụ mua ngoài

TK 6428 - Chi phí bằng tiền khác

❖ **Chứng từ sử dụng:**

– Bảng thanh toán tiền lương, Bảng thanh toán BHXH, Bảng phân bổ tiền lương – BHXH: Để phản ánh chi phí về nhân viên quản lý.

– Bảng phân bổ vật liệu – công cụ dụng cụ, Phiếu xuất kho…: Để phản ánh chi phí về vật liệu, công cụ xuất dùng cho quản lý.

– Bảng tính trích khấu hao TSCĐ: Để phản ánh chi phí khấu hao TSCĐ dùng cho quản lý.

– Thông báo thuế, Bảng kê nộp thuế, Biên lai thu thuế…: để phản ánh các khoản thuế, phí và lệ phí phải nộp.

– Các hoá đơn dịch vụ, Phiếu chi, Giấy báo Nợ…: để phản ánh các khoản chi phí về dịch vụ mua ngoài hay chi khác bằng tiền.

Các chứng từ cần được kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ và phân loại trước khi ghi sổ kế toán.

<u>Ví dụ:</u>

➢ Căn cứ vào hóa đơn GTGT tiền điện sử dụng ở văn phòng Công ty của Công ty Điện Lực Sài Gòn (Phụ lục số 1) kế toán định khoản:

Nợ TK 6427: 86,294,396

Nợ TK 13311: 8,629,440

Có TK 331: 94,923,836

➢ Ngày 24/04/2015 thanh toán chi phí tiếp khách BGĐ CNMN tiếp Chủ tịch HĐQT Tập đoàn CMC (phụ lục số 2) kế toán hạch toán:

Nợ TK 6427: 3,560,000

Có TK 111: 3,560,000

Phiếu chi có mẫu như sau:

PHIẾU CHI

Ngày 24 tháng 04 năm 2015

Quyển số: 01

Số: 2019

Nợ: TK 6428

Có: TK 1111

Họ và tên người nhận tiền: Nguyễn Thành Nhân

Địa chỉ: Phòng nhân sự

Lý do chi: Thanh toán chi phí tiếp khách

Số tiền: 3,560,000 Bằng chữ: Ba triệu năm trăm sáu mươi ngàn đồng.

Kèm theo: 01 chứng từ gốc.

Ngày 24 tháng 04 năm 2015

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

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ): Ba triệu năm trăm sáu mươi ngàn đồng.

SỔ KẾ TOÁN CHI TIẾT TK 642

Đối tượng: Chi phí dịch vụ mua ngoài

Tháng 04/ 2015 **ĐVT: VNĐ**

Chứng từ		Diễn giải	TK đối ứng	Số phát sinh		Số dư	
SH	Ngày tháng			Nợ	Có	Nợ	Có
A	B	C	D	1	2	3	4
		Phát sinh trong kỳ					
		.....	.....		.....		
89	24/04	Chi phí tiếp khách	111		3,560,000		
		.....	.....		.....		
		Tổng cộng			**189,840,646**		

CHỨNG TỪ GHI SỔ SỐ 18

Tháng 04 / 2015

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú
	Nợ	Có		
Chi phí tiếp khách	642	111	3,560,000	
…….	…….	…..	…….	
Tổng cộng			**189,840,646**	

Ngày 28 tháng 04 năm 2015

Người lập biểu **Kế toán trưởng**

(ký, họ tên) (ký, họ tên)

2.5.3.4 Chi phí hoạt động tài chính

Các khoản chi phí được ghi nhận vào chi phí tài chính gồm:

– Chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính.

– Chi phí cho vay và đi vay vốn, lãi tiền vay phải trả.

– Các khoản lỗ do thay đổi tỷ giá hối đoái của các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến ngoại tệ.

– Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.

❖ **TK sử dụng:** TK 635 "Chi phí tài chính".

❖ **Chứng từ sử dụng:** Hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, hóa đơn GTGT, phiếu xuất kho, séc, giấy báo có ngân hàng, biên bản bàn giao, bảng báo giá…

Ví dụ:

➢ Tổng Công ty tại Hà Nội đẩy: Hạch toán lãi vay BIDV tháng 04 - Chi nhánh miền Nam (phụ lục số 2)

Nợ TK 635: 333,926,198

Có TK 33681: 333,926,198

2.5.3.5 Chi phí khác

Chi phí khác bao gồm tiền chậm nộp thuế, chi phí thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các khoản chi phí khác.

❖ **TK sử dụng:** TK 811 "Chi phí khác".

❖ **Chứng từ sử dụng:** Hóa đơn GTGT, hóa đơn bán hàng, giấy đề nghị thanh toán, biên bản vi phạm hợp đồng, biên lai nộp thuế, quyết định nộp phạt và các giấy tờ khác có liên quan.

Ví dụ: Ngày 20/04 Công ty thanh toán các khoản phạt vi phạm hợp đồng

Nợ TK 811: 1,083,483

Có TK 111: 1,083,483

2.5.3.6 Chi phí thuế thu nhập DN

Công ty cổ phần đầu tư CMC là DN NN được chuyển đổi thành Công ty cổ phần hoạt động trên lĩnh vực được Chính phủ khuyến khích đầu tư nên được miễn thuế TNDN theo nghị định 187/2004/NĐ-CP ngày 16/11/2004 của Chính phủ trong 10 năm từ năm 2009.

Chỉ tiêu	01//01/2014	Số phải nộp VNĐ	Số đã nộp	31/12/2014
Thuế GTGT đầu ra	284.111.424	1.398.112.546	2.021.359.939	(339.135.969)
Thuế GTGT hàng nhập khẩu		625.877.200	625.877.200	
Thuế môn bài		3.000.000	3.000.000	
Thuế TNDN	590.936.884	(590.936.884)		
Thuế nhà đất, tiền thuê đất		78.369.782	78.369.782	
Thuế TNCN	808.697	8.497.185	9.305.882	
Thuế ấn định phải nộp	68.486.955			68.486.955
Thuế thu trên vốn	13.879.090			13.879.090
Cộng	**958.223.050**	**1.522.919.829**	**2.737.912.803**	**(256.769.924)**

(Nguồn: CMC Telecom)

Bảng 2.3: Thuế và các khoản thuế phải nộp NN năm 2014

2.5.4 Các khoản giảm trừ khi tính doanh thu thuần

❖ **TK sử dụng:** TK 521 "Các khoản giảm trừ doanh thu".

Các TK chi tiết:

5211 – Chiết khấu thương mại

5212 – Hàng bán bị trả lại

5213 – Giảm giá hàng bán

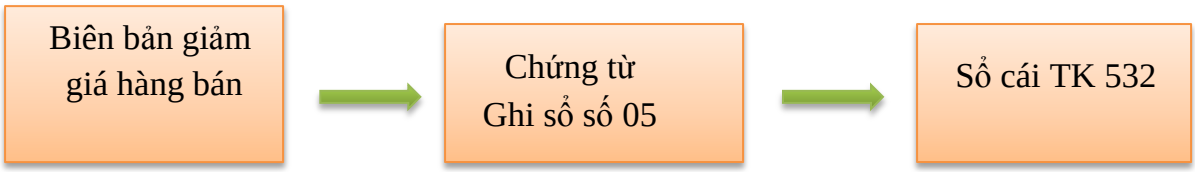
❖ **Chứng từ sử dụng**: Hợp đồng kinh tế, Hóa đơn GTGT, Giấy chứng nhận chất lượng…

❖ **Phương pháp hạch toán một số nghiệp vụ kinh tế chủ yếu:**

➢ Công ty đã giảm giá lô hàng bán cho Công ty TNHH Phú Thái vì lý do không đúng quy cách.

Sau khi nhận được thông báo từ Công ty TNHH Phú Thái về lỗi lô hàng, Công ty đã thương lượng và đi đến thống nhất sẽ giảm giá lô hàng trên với số tiền 1,800,000

Sơ đồ hạch toán:



(Nguồn: CMC Telecom – Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh, năm 2015)

Ghi chú: → Ghi cuối tháng

Sơ đồ 2.8: Sơ đồ hạch toán các khoản giảm trừ doanh thu

Trình tự hạch toán:

Biên bản giảm giá:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BIÊN BẢN GIẢM GIÁ HÀNG BÁN

TP. Hồ Chí Minh, ngày 05/04/2015

Đại diện bên bán: Ông Nguyễn Lê Minh Chức danh: NV kinh doanh

Đại diện bên mua: Ông Trần Nhật Cường Chức danh: NV kinh doanh

Sau khi nhận được thông báo từ Công ty TNHH Phú Thịnh về lỗi của lô hàng xuất ngày 01/04, Công ty đã quyết định giảm giá lô hàng trên với số tiền tương đương 1,980,000 đồng.

Lý do giảm giá: Lô hàng sản xuất không đúng quy cách hợp đồng đã ký

Chứng từ kèm theo: Giấy chứng nhận chất lượng sản phẩm

Hai bên tiến hành xác nhận và cam kết nội dung nêu trên là đúng.

Biên bản được lập thành 02 bản, mỗi bên giữ 1 bản và có giá trị pháp lý như nhau.

Đại diện bên mua	**Đại diện bên bán**
(Ký, ghi rõ họ tên)	(Ký, ghi rõ họ tên)

– Từ biên bản giảm giá hàng bán kế toán hạch toán vào chứng từ ghi sổ số 05

– Chứng từ ghi sổ số 05 có mẫu như sau:

CHỨNG TỪ GHI SỔ

Số: 05

Tháng 04/2015

Trích yếu	Số hiệu TK		Số tiền	Ghi chú	Ngày
	Nợ	Có			
A	B	C	1	D	
Giảm giá hàng bán cho Công ty TNHH Phú Thái	521 33311	112	1,800,000 180,000		
Cộng			1,980,000	x	

Kèm theo ..... chứng từ gốc.

Ngày 28 tháng 04 năm 2015

Người lập **Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên) (Ký, họ tên)

– Từ chứng từ ghi sổ số 05 kế toán hạch toán vào sổ cái TK 521.

2.6 Kế toán xác định kết quả kinh doanh

2.6.1 Xác định kết quả kinh doanh

Sau khi doanh thu bán hàng đã trừ các khoản làm giảm trừ doanh thu, kế toán kết chuyển doanh thu thuần của hàng hóa vật tư đã tiêu thụ, doanh thu hoạt động tài chính, thu nhập khác sang sổ xác định kết quả kinh doanh, từ đó vào sổ cái TK 911 đồng thời tập hợp giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý, chi phí hoạt động tài chính, chi phí khác kết chuyển sang sổ xác định kết quả kinh doanh, vào sổ cái TK 911.

❖ **TK sử dụng:** TK 911 "Xác định kết quả kinh doanh"

❖ **Chứng từ sử dụng**

Sổ cái các TK 511, 515, 632, 635, 641, 642, 711, 811

2.6.1.1 Kết chuyển giá vốn hàng hóa, vật tư

Nợ TK 911: 515,636,500

Có TK 632: 515,636,500

2.6.1.2 Kết chuyển chi phí bán hàng

Nợ TK 911: 1,468,024,094

Có TK 641: 1,468,024,094

2.6.1.3 Kết chuyển chi phí quản lý DN

Nợ TK 911: 189,840,646

Có TK 642: 189,840,646

2.6.1.4 Kết chuyển chi phí hoạt động tài chính

Nợ TK 911: 350,004,732

Có TK 635: 350,004,732

2.6.1.5 Kết chuyển doanh thu bán hàng

Cuối kỳ kết chuyển doanh thu của hàng bán bị trả lại, khoản giảm giá hàng bán và chiết khấu thương mại phát sinh trong kỳ trừ vào doanh thu thực tế trong kỳ để xác định doanh thu thuần, ghi:

Nợ TK 511: 8,800,000

Có TK 521: 8,800,000

Nợ TK 511: 1,960,938,470

Có TK 911: 1,960,938,470

2.6.1.6 Kết chuyển doanh thu hoạt động tài chính

Nợ TK 515: 768,451,030

Có TK 911: 768,451,030

2.6.1.7 Thu nhập khác

Nợ TK 711: 0

Có TK 911: 0

2.6.1.8 Chi phí khác

Nợ TK 811: 9,472,512

Có TK 911: 9,472,512

2.6.2 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

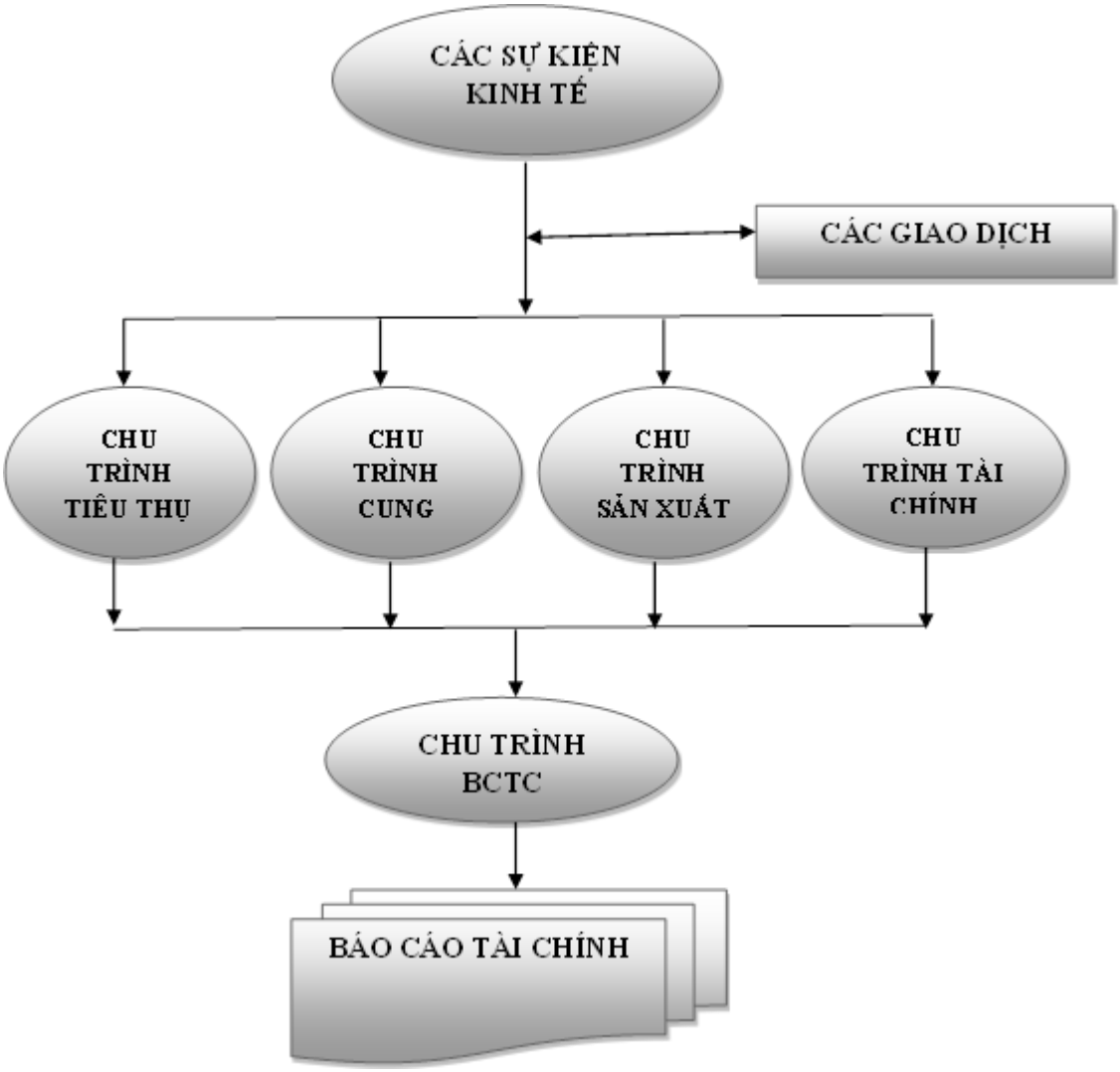
Tháng 04 năm 2015

Đơn vị tính: đồng

HẠNG MỤC	Số tiền
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,960,938,470
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	8,800,000
3. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,952,138,470
4. Giá vốn hàng bán	515,636,500
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,436,501,970
6. Doanh thu hoạt động tài chính	768,451,030
7. Chi phí tài chính	
Trong đó: Chi phí lãi vay	350,004,732
8. Chi phí bán hàng	1,468,024,094
9. Chi phí quản lý dóanh nghiệp	189,840,646
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	197,083,528
11. Thu nhập khác	0
12. Chi phí khác	9,472,512
13. Lợi nhuận khác	166,682,220
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	354,293,236
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0

16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	0
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	354,293,236

2.7 Nghiệp vụ lập BCTC của Công ty



(Nguồn: CMC Telecom, năm 2015)

Sơ đồ 2.9: Chu trình nghiệp vụ cơ bản lập BCTC

Cơ sở lập BCTC: BCTC được lập và trình bày dựa trên các nguyên tắc và phương pháp kế toán cơ bản: cơ sở dồn tích, hoạt động liên tục, giá gốc, phù hợp, nhất quán, thận trọng, trọng yếu, bù trừ và có thể so sánh.

BCTC sẽ được lập dựa trên phần mềm có sẵn thiết kế riêng của Công ty. Cuối năm sau khi khóa sổ kế toán lập và in ra các báo cáo cho BGĐ xem xét. Hệ thống BCTC của công ty bao gồm:

+ Bảng cân đối kế toán: Mẫu số B01 – DN

+ Báo cáo kết quả kinh doanh: Mẫu số B 02 – DN

+ Bảng lưu chuyển tiền tệ: Mẫu số B 03 – DN

+ Thuyết minh BCTC: Mẫu số B 09 – DN

Ngoài thuyết minh BCTC chỉ lập một lần duy nhất khi kết thúc niên độ kế toán còn lại các báo cáo khác đều lập định kỳ hàng tháng và cuối năm tài chính.

Mặt khác để phục vụ tốt cho mục đích quản lý kinh tế, tài chính, yêu cầu chỉ đạo điều hành của lãnh đạo Công ty, Công ty có thêm các báo cáo sau:

– Báo cáo chi tiết công nợ, phải thu và phải trả.

– Báo cáo chi tiết nhân sự và tiền lương, các khoản trích theo lương.

– Báo cáo chi tiết doanh thu, chi phí và phân tích biến động doanh thu, chi phí.

– Báo cáo dự toán về tiền, về doanh thu, chi phí.

– Báo cáo tăng giảm TSCĐ, và chi phí khấu hao TSCĐ.

Các báo cáo quản trị nội bộ này thông thường có thời hạn quy định là ngày thứ 5 của tháng kế tiếp tháng báo cáo. Các báo cáo này sẽ được lập và gửi cho BGĐ điều hành, kiểm soát.

❖ Thông tư 200/2014/TT-BTC thay thế Quyết định số 15/2006 ngày 20/03/2006 có 05 điểm thay đổi nổi bật về các vấn đề, bao gồm đơn vị tiền tệ để ghi sổ kế toán, TK kế toán, BCTC, chứng từ kế toán và sổ kế toán.

- Lựa chọn đơn vị tiền tệ trong kế toán

– DN sử dụng ngoại tệ làm đơn vị tiền tệ trong kế toán thì đồng thời với lập BCTC theo ngoại tệ còn phải chuyển đổi BCTC sang Đồng Việt Nam.

– BCTC mang tính pháp lý để công bố ra công chúng và nộp các cơ quan có thẩm quyền tại Việt Nam là BCTC được trình bày bằng Đồng Việt Nam.

– Việc thay đổi đơn vị tiền tệ trong kế toán nếu không thỏa các tiêu chuẩn tại Điều 4 Thông tư này sẽ chỉ được thực hiện tại thời điểm bắt đầu niên độ kế toán mới.

- TK kế toán

– Không phân biệt TK tài sản ngắn hạn, TK tài sản dài hạn.

– Bỏ TK: 129, 139, 142, 144, 159, 311, 315, 342, 351, 415, 431, 512, 531, 532 và toàn bộ TK ngoài bảng.

– Thêm TK:

TK 171 – Giao dịch mua, bán lại trái phiếu Chính phủ

TK 353 – Quỹ khen thưởng, phúc lợi

TK 356 – Quỹ phát triển khoa học và công nghệ

TK 357 – Quỹ bình ổn giá

TK 417 – Quỹ hỗ trợ sắp xếp DN

– Thay đổi các TK sau:

TK 121 – Chứng khoán kinh doanh (trước đây gọi là Đầu tư chứng khoán ngắn hạn)

TK 128 – Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn (trước đây là Đầu tư ngắn hạn khác)

TK 222 – Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết (trước đây là Góp vốn liên doanh)

TK 228 – Đầu tư khác (trước đây là Đầu tư dài hạn khác)

TK 229 – Dự phòng tổn thất tài sản (trước đây là Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn)

TK 242 – Chi phí trả trước (trước đây là Chi phí trả trước dài hạn)

TK 244 – Cầm cố, thế chấp, ký quỹ, ký cược (trước đây là Ký quỹ, ký cược dài hạn)

TK 341 – Vay và nợ thuê tài chính (trước đây là Vay dài hạn)

TK343 – Nhận ký quỹ, ký cược (trước đây là Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn)

TK 411 – Vốn đầu tư của chủ sở hữu (trước đây là Nguồn vốn kinh doanh)

TK 421 – Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối (trước đây là Lợi nhuận chưa phân phối)

TK 521 – Các khoản giảm trừ doanh thu (gộp 3 TK 521, 531, 532 trước đây)

- Chứng từ kế toán

– Các chứng từ kế toán đều thuộc loại hướng dẫn (không bắt buộc), DN có thể lựa chọn áp dụng theo biểu mẫu ban hành kèm theo phụ lục số 3 Thông tư này hoặc được tự thiết kế phù hợp với đặc điểm hoạt động và yêu cầu quản lý của đơn vị nhưng phải đảm bảo cung cấp những thông tin theo quy định của Luật Kế toán và các văn bản sửa đổi, bổ sung, thay thế.

- Sổ kế toán

– Tất cả các biểu mẫu sổ kế toán (kể cả các loại Sổ Cái, Sổ Nhật ký) đều thuộc loại không bắt buộc. DN có thể áp dụng biểu mẫu sổ theo hướng dẫn tại phụ lục số 4 Thông tư này hoặc bổ sung, sửa đổi biểu mẫu sổ, thẻ kế toán phù hợp với đặc điểm hoạt động và yêu cầu quản lý nhưng phải đảm bảo trình bày thông tin đầy đủ, rõ ràng, dễ kiểm tra, kiểm soát.

- BCTC

– Không bắt buộc trong BCTC phải có thông tin “Thuế và các khoản nộp NN”.

– Kỳ lập BCTC giữa niên độ sẽ gồm BCTC quý (cả quý IV) và BCTC bán niên.

- Thuyết minh BCTC

– Phần đặc điểm hoạt động của DN bổ sung thêm: chu kỳ sản xuất, kinh doanh thông thường; cấu trúc DN.

– Phần chính sách kế toán áp dụng chia ra chỉ tiêu cụ thể cho 2 trường hợp DN đáp ứng giả định hoạt động liên tục và DN không.

– Phần thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong Bảng cân đối kế toán thêm chỉ tiêu: nợ xấu, vay và nợ thuê tài chính, tài sản dở dang dài hạn…

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN HẠ TẦNG VIỄN THÔNG CMC CHI NHÁNH TP. HCM

3.1 Nhận xét về công tác kế toán tại Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh Thành phố Hồ Chí Mình

Trong điều kiện kinh tế hiện nay, các DN đang đứng trước nhiều khó khăn thử thách của nền kinh tế bởi họ gặp phải trước nhiều vấn đề như: Cạnh tranh về giá cả, về chất lượng sản phẩm, dịch vụ và hậu mãi, quan tâm về chính sách quản lý vĩ mô của NN và đặc biệt là khi mà những yêu cầu của người tiêu dùng ngày càng cao. Do đó, lợi nhuận cao và an toàn trong kinh doanh luôn là mục tiêu hàng đầu của bất kỳ DN nào. Để đạt được mục tiêu đó thì mỗi DN cần phải có chiến lược kinh doanh phù hợp, nắm bắt được nhu cầu thị trường; tuy nhiên nhìn chung các DN đều tìm cách chiếm lĩnh thị trường, tăng doanh thu, đặc biệt là giảm chi phí một cách tối đa.

Nhận thức được điều đó, ban lãnh đạo Công ty đã và đang cố gắng khai thác phát huy thế mạnh và khắc phục những khó khăn của mình, nắm bắt nhu cầu thị trường, tìm kiếm đối tác kinh doanh, tạo cho Công ty đứng vững và ngày càng phát triển trên thị trường.

Qua quá trình tìm hiểu tình hình thực tế kế toán chi phí tại Chi nhánh Công ty CMC Telecom em rút ra được nhận xét về ưu và nhược điểm của công tác kế toán.

3.1.1 Những ưu điểm

➢ Cơ cấu tổ chức gọn nhẹ, công tác đào tạo, tuyển dụng nhân lực có trình độ đáp ứng được yêu cầu công việc. Trong Công ty, mọi thành viên trong ban quản lý, điều hành và toàn thể nhân viên đều được phổ biến về các quy định của luật kế toán và luật quản lý thuế đối với chứng từ sử dụng nên nhận thức rất rõ ý nghĩa và tầm quan trọng của chứng từ kế toán đối với công tác kế toán. Do đó, chứng từ sử dụng tại Công ty đều được ghi chép, ký nhận đầy đủ, những chứng từ cần duyệt thì đều có chữ ký phê duyệt của GĐ hoặc TGĐ mới có hiệu lực. Các mẫu biểu chứng từ được sử dụng hầu hết theo quy định của Bộ Tài Chính ban hành.

➢ Hệ thống thông tin kế toán: Công tác lập, luân chuyển và ghi chép chứng từ được thực hiện tương đối tốt, hệ thống chứng từ, báo cáo, sổ sách kế toán đươc lập đầy đủ theo quyết định số 48/2006-BTC của Bộ Tài Chính.

➢ Đã đưa các ứng dụng CNTT như phần mềm kế toán CeAC soft do Công ty tự đầu tư và phát triển gần hai tỷ đồng vào hoạt động kiểm tra và kiểm soát giúp nhân viên giảm bớt khối lượng công việc, xử lý thông tin nhanh chóng với độ chính xác cao, phục vụ cho việc quản lý kinh tế tài chính một cách toàn diện, khoa học.

➢ Có chính sách bán hàng rõ ràng: Chính sách giá, chính sách chiết khấu và công tác thẩm định KH cũng như có chính sách bán chịu cụ thể đối với KH.

➢ Thủ quỹ được phân công làm việc độc lập với bộ phận kế toán.

➢ Hóa đơn được lập và kiểm tra trước khi giao KH.

➢ Phòng kế toán của công ty bao gồm các cán bộ kế toán có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao, kinh nghiệm lâu năm, có hiểu biết về nền kinh tế thị trường, về những yêu cầu của một cán bộ kế toán trong tình hình hiện nay. Mọi người trong phòng đoàn kết giúp đỡ nhau trong công việc.

➢ Việc luân chuyển chứng từ qua các bộ phận kế toán có liên quan để vào máy, ghi sổ diễn ra nhịp nhàng. Sổ sách rõ ràng, việc ghi chép được tiến hành kịp thời, tránh khỏi trung gian.

➢ Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng đến đâu kế toán cập nhật đến đó để giúp cho kỳ báo cáo hàng tháng, năm, quý được chính xác

➢ Để có được những ưu điểm trên trước hết phải kể đến sự quan tâm và quản lí sát sao của lãnh đạo Công ty với công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh, giúp đỡ phòng kế toán về vật chất, trang bị máy móc hiện đại cho công việc được hoàn thành nhanh chóng, chính xác.

➢ Và hệ thống chi nhánh của Công ty luôn bám sát địa bàn, gắn bó KH, kịp thời thông tin và nắm bắt nhu cầu thị trường để cung ứng dịch vụ, phát triển doanh số và mở rộng mạng lưới hoạt động, tất cả vì mục tiêu thỏa mãn nhu cầu của KH và cũng để gia tăng doanh số và lợi nhuận Công ty.

3.1.2 Những tồn tại yếu kém

➢ Công tác thẩm định KH còn mang tính hình thức chưa chú trọng, chưa đánh giá hết được tất cả các loại KH.

➢ Quy trình bán hàng tại các đơn vị trực thuộc vẫn còn nhiều bất cập, vấn đề ghi nhận doanh thu bán hàng không đảm bảo nguyên tắc kịp thời. Vì vậy muốn doanh thu bán hàng được ghi nhận chính xác thì việc ghi chép của kế toán phải được lập ngay sau khi viết phiếu tính tiền.

➢ Do hệ thống phần mềm kế toán CeAC soft do Công ty CMC Software - một đơn vị một thành viên khác của Tập đoàn tự phát triển và áp dụng cho các Công ty con trong tập đoàn CMC và mới được đưa vào sử dụng hơn một năm nay. Do đó việc sử dụng phần mềm đối với các nhân viên còn nhiều bỡ ngỡ trong quá trình sử dụng.

➢ Quy trình xử lý còn khá dài dòng và gặp khó khăn trong việc lưu trữ, bổ sung chứng từ.

➢ Hình thức ghi sổ kế toán của công ty là hình thức chứng từ ghi sổ mà việc ghi sổ thường ghi vào cuối tháng số lượng ghi chép nhiều trùng lặp, hiệu suất cung cấp thông tin còn chưa cao.

➢ Việc lưu giữ chứng từ gốc cần phải cẩn thận , nên khi muốn sử dụng hoặc luân chuyển qua các bộ phận khác trong công ty cũng khó khăn. Số lượng chứng từ gốc mỗi ngày và mỗi tháng nhiều nên việc kiểm tra và sắp xếp khó khăn.

➢ Hệ thống phần mềm CMC soft do công ty tự phát triển sử dụng còn trong quá trình thử nghiệm nên còn sai sót trong việc lưu giữ, hạch toán kế toán chi phí.

3.2 Những kiến nghị với Công ty về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

– Việc tổ chức và lưu trữ chứng từ, các chứng từ gốc phải được quản lý chặt chẽ để tránh xảy ra mất mát, thất lạc.Các chứng từ giấy cần được lưu trữ, sắp xếp một cách hợp lý và khoa học cho việc quản lý và kiểm tra đối chiếu với chứng từ trên hệ thống phần mềm.

– Việc hạch toán các nghiệp vụ phát sinh tại đơn vị đúng với quy định về chuẩn mực kế toán, đáp ứng yêu cầu quản trị của Công ty. Tuy nhiên vấn đề mấu chốt nhất để nâng cao hiệu quả công tác kế toán tại đơn vị phụ thuộc hoàn toàn vào chương trình kế toán mà đơn vị đang áp dụng – CeAC soft nên Công ty nên thường xuyên đào tạo CBNV để nâng cao nghiệp vụ, nắm bắt những đổi mới của chương trình, khai thác tối đa các tính năng của chương trình để tối giản công việc của mỗi nghiệp vụ phần hành .

– Thường xuyên theo dõi và cập nhật những đổi mới trong các thông tư và quy định để áp dụng các hình thức kế toán phù hợp với dịch vụ Công ty cung cấp, đem lại lợi nhuận cao nhất phù hợp với chất lượng dịch vụ cung cấp cho KH.

– Đề cử những vị trí mới đối với những nhân viên có năng lực, phát động nhiều hơn các đợt thi đua, khen thưởng nhằm tạo sự động viên khích lệ tinh thần.

– Phòng kinh doanh, Phòng kế toán kết hợp xây dựng định mức các khâu bán hàng để thực hiện tiết kiệm chi phí quản lý và chi phí bán hàng. Phòng kinh doanh nhanh chóng xây dựng kế hoạch tiếp thị để tìm thêm KH mới, chăm sóc KH cũ tốt hơn nhằm mục tiêu duy trì và phát triển thị phần các sản phẩm phần của Công ty.

– Xây dựng chính sách thích hợp song song với việc mở rộng tìm kiếm KH trên các vùng kinh tế trọng điểm ở cả 3 vùng Bắc – Trung – Nam. Đưa ra thị trường nhiều sản phẩm mới tiên phong trong lĩnh vực công nghệ mới.

– Xây dựng đội ngũ chuyên nghiệp thông qua huấn luyện, đào tạo tái cơ cấu, bổ sung để phục vụ cho định hướng phát triển sắp tới.

– Phát triển thêm một số sản phẩm và dịch vụ mới chất lượng cao, mở rộng thêm hệ thống phân phối sang Lào, Campuchia, Trung Quốc và một số thị trường khác.

– Tiếp tục duy trì mức độ nhận biết thương hiệu của Công ty trên thị trường Việt Nam và cả nước ngoài để Công ty luôn là lựa chọn đầu tiên của người tiêu dùng khi mua sản phẩm.

Sau đây là một số giải pháp, tôi rất mong muốn góp phần hoàn thiện hơn nữa công tác kế toán nói chung và công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại Công ty nói riêng:

Giải pháp 1: Hoàn thiện sổ sách kế toán khoản giá vốn hàng bán

Để thuận lợi hơn cho việc theo dõi các khoản giá vốn, ngoài việc hạch toán vào sổ kế toán chi tiết các khoản giá vốn hàng bán cho KH mua lẻ, Công ty nên lập riêng sổ giá vốn hàng bán của các đối tác lớn thường xuyên sử dụng sản phẩm, dịch vụ của Công ty để có chính sách chăm sóc, đãi ngộ đặc biệt nhằm duy trì doanh số và cung cấp chất lượng tốt nhất. Công ty có thể thiết kế mẫu sổ như sau :

SỔ KẾ TOÁN CHI TIẾT

TK 632 "Công ty TNHH Trạch vũ"

Tháng 04/2015

Ngày tháng	Số CT	Diễn giải	TK đối ứng	Số tiền		Số dư cuối tháng	Ngày đến hạn thanh toán
				Nợ	Có		
		Số dư đầu kỳ			**10.058.000**		
22/04	9651	Bán máy in Fuji Xerox	156		20.970.000		22/04/2014
……..	……	……	……...		……		……
		Cộng			**131.028.000**	**131.028.000**	

Cty cần phải theo dõi chặt chẽ hơn nữa các khoản giá vốn hàng bán bằng cách xem xét sự biến động đối với các khoản hàng bán ra, hàng mua vào, hàng tồn kho trên các số liệu hạch toán, xác định thời gian, nguyên nhân phát sinh. Đến cuối kỳ, để trợ giúp đắc lực hơn trong công tác quản lý Công ty nên lập thêm Bảng kê các khoản giá vốn hàng bán.

BẢNG KÊ TRỊ GIÁ ẤN CHỈ BÁN

Từ ngày 01/04 đến ngày 30/04 năm 2015

STT	Chứng từ		Tên sản phẩm, hàng hóa	Trị giá vốn	Trị giá bán	Ghi chú
	Số	Ngày,thán, năm				
1	2	3	4	5	6	7
1	36486	02/04/2015	Foxconn	578,246	753,000	
2	45678	09/04/2015	Máy tính CMS	255,487	389,585	
….	……	……	……	……	…….	
Cộng				785,636,500	984,246,347	

Tổng số tiền bằng chữ

Ngày 28 tháng 04 năm 2015

Người lập biểu | **Phụ trách ấn chỉ**

(Ký,họ tên) | (Ký, họ tên)

Từ mẫu sổ trên, Công ty có thể dễ dàng theo dõi được giá vốn hàng bán, số hàng bán ra, từ đó xác định được tình hình kinh doanh, tiêu thụ hàng hóa để có chiến lược phát triển phù hợp, tăng doanh thu của Công ty.

Giải pháp 2: Công ty cần cập nhật theo thông tư 200/2014/TT-BTC bỏ toàn bộ các TK ngoài bảng, cụ thể ở Công ty là TK 007. Tất cả DN đều được dùng ngoại tệ làm đơn vị tiền tệ trong kế toán (nếu thoả điều kiện quy định) nhưng phải lập BCTC chuyển đổi theo VNĐ, kiểm toán BCTC VNĐ và sử dụng BCTC VNĐ là Báo cáo pháp lý (trước đây chỉ DN FDI được sử dụng ngoại tệ là đơn vị tiền tệ trong kế toán và BCTC bằng ngoại tệ được kiểm toán cũng là BCTC mang tính pháp lý).

Giải pháp 3: Luân chuyển chứng từ

– Để đảm bảo các loại chứng từ được luân chuyển 1 cách hợp lý và hiệu quả kế toán nên định kì hàng tuần liên lạc, gửi mai, thông báo đến các bộ phận liên quan để đảm bảo rằng chứng từ được lưu trữ, sử dụng kịp thời, tránh mất mát gây tổn thất cho công ty

– Ngoài ra công ty còn có thể thay đổi các giao diện mail, web nội bộ hiện đại hơn, nhanh chóng hơn để việc cập nhật thông tư, quyết định được mới nhất. Phần mềm Kế toán cũng nên bổ sung tính năng thường xuyên để hiệu quả hơn trong công tác kế toán.

KẾT LUẬN

Là một trong các Công ty kinh doanh về dịch vụ viễn thông và CNTT, Công ty CMC Telecom cũng đang phải đương đầu với những áp lực cạnh tranh từ những Công ty trong nước cũng như các tập đoàn đa quốc gia. Vì vậy, Công ty cần phải có những giải pháp cấp bách để nâng cao hơn nữa năng lực trên thị trường, đẩy mạnh công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh để thu được nhiều kết quả khả quan và đem lại lợi nhuận doanh thu cao, có thể đạt được mục tiêu đề ra.

Tuy chỉ thực tập trong một thời gian ngắn, nhưng tôi có thể hoàn thành được các mục tiêu đề ra, rèn luyện những kỹ năng cũng như củng cố lại kiến thức, là nền tảng vững chắc cho tương lai sau này. Trên đây là kết quả trong suốt quá trình tìm hiểu, nghiên cứu công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh cùng với những kiến thức học được trên ghế nhà trường, tôi hy vọng những phân tích, nhận xét và rút ra bài học của tôi có thể góp phần nào giúp Công ty khắc phục được những hạn chế, nâng cao hoạt động kinh doanh và ngày càng thành công trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam.

2. Chế độ kế toán DN ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ Trưởng Bộ Tài Chính.

3. Kế toán tài chính trong các DN (trường Đại học kinh tế quốc dân – khoa kế toán chủ biên: TS. Đặng Thị Loan- Nhà XBGD)

4. Hệ thống kế toán DN – Nhà XB Hà Nội

5. Kế toán tài chính – Chủ biên PGS.TS Võ Văn Nhị (Nhà XB Tài chính năm 2005)

6. Tài liệu và dữ liệu tại phòng kế toán của Công ty Cổ phần Hạ tầng Viễn thông CMC chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

7. Tham khảo một số kết cấu TK trên các website…