TIỂU LUẬN:

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp

chương 1

lý luận chung về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp

1.1. sự cần thiết phải tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng trong các doanh nghiệp

1.1.1. Bán hàng và vai trò của quá trình bán hàng đối với DN

Bán hàng là giai đoạn cuối cùng trong quá trình sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp. Bán hàng có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với mỗi doanh nghiệp mà còn đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Trong các doanh nghiệp quá trình tiêu thụ thành phẩm, hàng hoá hay đơn thuần gọi là quá trình bán hàng được hiểu là quá trình trao đổi để thực hiện gía trị của hàng hoá, đây là quá trình chuyển hoá vốn của doanh nghiệp từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ (Hàng- Tiền) và hình thành kết quả bán hàng. Trong quá trình đó, một mặt doanh nghiệp giao hàng cho khách và mặt khác khách hàng sẽ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền cho doanh nghiệp theo giá cả đã thoả thuận. Như vậy thực chất bán hàng là việc chuyển quyền sở hữu về hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ cho khách hàng và đổi lại doanh nghiệp thu được tiền hoặc nhận được quyền thu tiền từ khách hàng.

Đối với bản thân các doanh nghiệp có bán được hàng hoá thì mới có thu nhập để bù đắp những chi phí đã bỏ ra và hình thành kết quả bán hàng. Nếu hoạt động bán hàng của doanh nghiệp không thông suốt sẽ làm ngừng trệ các hoạt động khác như sản xuất, mua vào, dự trữ... Còn nếu hoạt động bán hàng của doanh nghiệp trôi chảy sẽ thúc đẩy các hoạt động khác. Vì vậy có thể ví hoạt động bán hàng là tấm gương phản ánh tình hình hoạt động chung của doanh nghiệp. Nếu mở rộng được bán hàng, tăng doanh thu sẽ tạo điều kiện mở rộng thị trường tiêu thụ của doanh nghiệp, mở rộng kinh doanh, củng cố và khẳng định vị trí của doanh nghiệp trên thị trường, giúp doanh nghiệp đứng vững trong kinh doanh.

Đối với người tiêu dùng (khách hàng), bán hàng đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của khách hàng. Chỉ qua quá trình bán hàng, công dụng của hàng hoá mới được phát huy hoàn toàn. Bên cạnh đó, bán hàng còn góp phần hướng dẫn nhu cầu tiêu dùng của khách hàng. Việc thúc đẩy bán hàng ở doanh nghiệp là cơ sở để thúc đẩy sản xuất và tiêu thụ ở các đơn vị kinh tế khác có quan hệ kinh tế với doanh nghiệp.

Xét trên phạm vị toàn bộ nền kinh tế quốc dân, bán hàng là một trong những hoạt động chính của quá trình lưu thông phân phối hàng hoá, bán hàng là hoạt động để thực hiện mục đích của sản xuất là tiêu dùng và là điều kiện để quá trình tái sản xuất xã hội được thực hiện. Ngoài ra bán hàng còn góp phần điều hoà giữa sản xuất và tiêu dùng, giữa tiền và hàng, giữa khả năng và nhu cầu.... là điều kiện để đảm bảo sự phát triển cân đối trong từng ngành,từng vùng cũng như trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

1.1.2. ý nghĩa của kết quả bán hàng đối với DN

Kết quả bán hàng trong các DN được hiểu là khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu bán hàng trong kỳ của DN với các khoản chi phí mà DN đã bỏ ra để có được số doanh thu đó. Nếu doanh thu bán hàng lớn hơn tổng số chi phí đã bỏ ra phục vụ cho việc bán hàng trong một chu kỳ nhất định thì doanh nghiệp có lãi và ngược lại, thu nhập nhỏ hơn chi phí thì doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ. Kết quả bán hàng là mục đích cuối cùng của hoạt động sản xuất kinh doanh tại các DN. Nó là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp có ý nghĩa quan trọng trong quản lý sản xuất kinh doanh, là nhân tố quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Có lợi nhuận, doanh nghiệp mới có điều kiện để mở rộng kinh doanh, nâng cao đời sống của cán bộ trong doanh nghiệp, tạo nguồn tích luỹ quan trọng cho nền kinh tế quốc dân.....

Bán hàng, với vị trí là khâu cuối cùng trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp, có mối quan hệ mật thiết với kết quả kinh doanh: bán hàng là cơ sở để xác định kết quả bán hàng, ngược lại xác định kết quả bán hàng là căn cứ quan trọng để doanh nghiệp ra các quyết định sản xuất kinh doanh. Có thể nói giữa bán hàng và kết quả bán hàng có mối quan hệ mật thiết; kết quả bán hàng là mục đích

cuối cùng của doanh nghiệp, còn bán hàng là "phương tiện" trực tiếp để đạt được mục đích đó.

1.1.3. Yêu cầu quản lý quá trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Quản lý công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng thực chất là quản lý việc lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch bán hàng trong từng thời kỳ, đối với từng khách hàng, từng hợp đồng kinh tế. Đó còn là quản lý về số lượng, chất lượng hàng hoá, thời gian tiêu thụ, cơ cấu mặt hàng tiêu thụ, trị giá vốn hàng xuất bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN phân bổ cho hàng bán ra, tình hình thanh toán của khách hàng và thanh toán các khoản phải trích nộp cho ngân sách NN. Các yêu cầu quản lý quá trình bán hàng và xác định kết quả bán hàng:

- Nắm bắt theo dõi chặt chẽ từng phương thức bán hàng, từng thể thức thanh toán, từng loại thành phẩm tiêu thụ và từng khách hàng đảm bảo thu hồi nhanh và đầy đủ tiền bán hàng. Đối với các khoản giảm trừ phải có qui chế quản lý công khai, đối với các khoản chiết khấu, giảm giá cho số hàng thông thường tiêu thụ trong kỳ phải đảm bảo cho DN có lãi.
- Lựa chọn phương pháp tính trị giá vốn hàng xuất bán phù hợp với điều kiện thực tế của DN, giám sát kiểm tra chặt chẽ tính hợp lý, hợp pháp của các khoản CPBH và CPQLDN phát sinh, đồng thời phân bổ chi phí cho hàng bán ra hợp lý, khoa học, đảm bảo nguyên tắc nhất quán.
- Phải tập hợp chính xác, đúng đắn kết quả bán hàng nói chung cũng như kết quả tiêu thụ từng loại hàng nói riêng.

1.1.4. Nhiệm vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có vai trò rất quan trọng trong việc thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin về hoạt động bán hàng, kết quả bán hàng của DN nhằm kiểm tra, giám sát toàn bộ hoạt động đó. Để thực hiện được vai trò đó, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng phải thực hiện các nhiệm vụ sau:

- Theo dõi, phản ánh và giám đốc chặt chẽ quá trình bán hàng, ghi chép đầy đủ các khoản doanh thu bán hàng, chi phí bán hàng, các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng ....
- Theo dõi quản lý chặt chẽ tình hình thanh toán công nợ của khách hàng, đôn đốc đảm bảo thu đủ tiền bán hàng. Xác định chính xác kết quả bán hàng, phản ánh và đôn đốc việc thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước.
- Cung cấp các thông tin kinh tế cần thiết cho các bộ phận có liên quan, định kỳ tiến hành phân tích kinh tế đối với hoạt động bán hàng và kết quả bán hàng.

Để thực hiện tốt các nhiệm vụ trên, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cần thực hiện tốt các nội qui sau:

- Tổ chức tốt việc luân chuyển chứng từ, hạch toán ban đầu, ghi sổ kế toán về doanh thu, giá vốn hàng bán, CPBH & CPQLDN.
- Tổ chức thiết kế, sử dụng hệ thống tài khoản, hệ thống sổ kế toán tổng hợp và chi tiết theo yêu cầu quản lý của DN về nghiệp vụ bán hàng và xác định kết quả bán hàng.
- Tổ chức lập báo cáo doanh thu, báo cáo bán hàng, báo cáo kết quả kinh doanh theo yêu cầu của DN và các cơ quan quản lý cấp trên.

1.2. lý luận chung về doanh thu bán hàng và kết quả bán hàng

1.2.1. Phương thức bán hàng

Quá trình bán hàng của doanh nghiệp có thể được thực hiện thông qua nhiều phương thức bán hàng khác nhau, phương thức bán hàng có thể được hiểu là các cách thức mà doanh nghiệp sử dụng để tiêu thụ hàng hoá, thành phẩm. Trong DN thường sử dụng các phương thức bán hàng sau:

1.2.1.1. Bán hàng theo phương thức gửi hàng đi bán

Theo phương thức này, định kỳ doanh nghiệp gửi hàng cho khách hàng trên cơ sở của hợp đồng mua bán hàng giữa hai bên và giao hàng tại địa điểm đã squi ước trong hợp đồng. Hàng được gửi đi có thể được xuất tại kho hoặc xưởng sản xuất của DN và cũng có thể được xuất tại kho của bên thứ ba (trường hợp DN thương mại mua bán thẳng). Khi được gửi đi, hàng vẫn thuộc quyền sở hữu của

doanh nghiệp, chỉ khi nào khách hàng đã trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán thì khi ấy hàng mới chuyển quyền sở hữu và doanh nghiệp được ghi nhận doanh thu bán hàng.

Thủ tục chứng từ bán hàng: Doanh nghiệp lập hoá đơn bán hàng hoặc phiếu xuất kho kiêm hoá đơn bán hàng (có 3 liên hoặc 4, 5 liên tuỳ theo yêu cầu của doanh nghiệp và phải đặt giấy than viết một lần). Chứng từ này được chuyển cho thủ kho để làm thủ tục xuất kho và ghi thẻ kho, một liên giao cho người vận chuyển hàng, những liên còn lại chuyển về phòng kế toán để ghi sổ và làm thủ tục thanh toán .

1.2.1.2. Phương thức bán hàng bên mua đến nhận hàng trực tiếp

Theo phương thức này, khách hàng uỷ quyền cho cán bộ nghiệp vụ đến nhận hàng tại kho của doanh nghiệp bán hoặc giao nhận hàng tay ba (các doanh nghiệp thương mại mua bán thẳng). Người nhận hàng sau khi ký vào chứng từ bán hàng của doanh nghiệp thì hàng hoá được xác định là đã bán (hàng đã chuyển quyền sở hữu)

Chứng từ bán hàng trong phương thức này cũng là hoá đơn bán hàng, hoặc hoá đơn kiêm phiếu xuất kho, trên chứng từ bán hàng đó có chữ ký của người nhận hàng.

1.2.1.3. Phương thức bán lẻ hàng và bán các dịch vụ lao vụ

Phương thức này áp dụng đối với các cửa hàng, quầy hàng bán lẻ sản phẩm, hàng hoá và các DN hoạt động kinh doanh dịch vụ mà quá trình sản xuất và bán hàng diễn ra đồng thời.

Bán lẻ sản phẩm, hàng hoá là việc bán hàng trực tiếp cho người tiêu dùng giao hàng cho khách hàng và thu tiền của khách hàng.

Bán dịch vụ, lao vụ ở các DN là kết thúc quá trình phục vụ các dịch vụ lao vụ đã được thực hiện, khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán về dịch vụ lao vụ đã thực hiện, đồng thời DN xác định doanh thu bán hàng.

Chứng từ bán hàng sử dụng trong phương thức này có thể là hoá đơn bán hàng, hóa đơn GTGT, báo cáo bán hàng theo mẫu qui định sẵn.

1.2.2. Doanh thu bán hàng

1.2.2.1. Khái niệm doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng theo thông tư số 76TC/TCDN của Bộ tài chính qui định là số thu về bán hàng hoá, lao vụ dịch vụ mà DN đã bán, đã cung cấp cho khách hàng và đã được khách hàng trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán.

Doanh thu bán hàng của DN còn bao gồm các khoản sau:

- Các khoản trợ giá, phụ thu theo qui định của Nhà nước để sử dụng cho DN đối với hàng hoá, dịch vụ của DN đã tiêu thụ trong kỳ.
- Giá trị các sản phẩm, hàng hoá đem biếu tặng hoặc sử dụng trong nội bộ DN.

Đối với các DN thuộc đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thì doanh thu bán hàng không bao gồm thuế GTGT, còn ở các DN thuộc đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp thì doanh thu bán hàng là trị giá thanh toán của số hàng đã bán (bao gồm cả thuế).

Doanh thu bán hàng là một chỉ tiêu quan trọng đối với DN, nó không chỉ là nguồn tài chính chủ yếu để DN trang trải các chi phí đã bỏ ra trong quá trình sản xuất kinh doanh mà hơn nữa nó còn phản ánh qui mô kinh doanh, trình độ quản lý, tương lai tồn tại và phát triển của DN. Vì vậy việc thực hiện đầy đủ, kịp thời chỉ tiêu doanh thu bán hàng sẽ có ý nghĩa quan trọng trong việc đảm bảo ổn định cho hoạt động của DN.

1.2.2.2. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu bán hàng

Nguyên tắc cơ bản cần quán triệt khi ghi nhận doanh thu bán hàng là doanh thu bán hàng chỉ được ghi nhận tại thời điểm hàng hoá được coi là tiêu thụ. Hàng hoá, thành phẩm của DN được coi là tiêu thụ khi thoả mãn điều kiện DN mất quyền sở hữu về hàng hoá, đồng thời nhận được quyền sở hữu về tiền tệ hoặc quyền được đòi tiền của khách hàng. Việc xác định thời điểm hàng hoá được coi là tiêu thụ có ý nghĩa rất quan trọng đối với DN, có xác định đúng thời điểm tiêu thụ thì mới xác định được thời điểm kết thúc công việc hàng hoá, và phản ánh chính xác doanh thu bán hàng, trên cơ sở đó tính toán chính xác kết quả bán hàng trong kỳ kinh doanh của DN. Sau đây là một số trường hợp cụ

thể hàng hoá được coi là tiêu thụ:

- Với phương thức xuất kho gửi bán: Hàng gửi đi bán được coi là tiêu thụ khi DN nhận được tiền bán hàng do khách hàng trả , khách hàng đã nhận được hàng và chấp nhận thanh toán, hoặc số hàng gửi đi bán áp dụng phương thức thanh toán theo kế hoạch thông qua ngân hàng.
- Với phương thức bán hàng trực tiếp tại kho và bán lẻ hàng hoá thì khi người mua nhận hàng thì hàng đó đã được xác định là tiêu thụ và DN được ghi nhận doanh thu.

1.2.3. Các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng

Trong điều kiện kinh doanh hiện nay, để đẩy mạnh bán ra và thu hồi nhanh chóng tiền bán hàng, DN cần có chế độ khuyến khích đối với khách hàng. Nếu khách hàng mua hàng với khối lượng lớn sẽ được DN giảm giá, nếu khách hàng thanh toán sớm tiền hàng sẽ được DN chiết khấu, còn nếu hàng hoá của DN kém phẩm chất thì khách hàng có thể không chấp nhận thanh toán hoặc yêu cầu giảm giá. Các khoản trên sẽ được phản ánh vào chi phí hoạt động tài chính hoặc giảm trừ doanh thu bán hàng của DN.

Các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng gồm:

- Chiết khấu bán hàng : Là số tiền DN bán theo qui định của hợp đồng đã thoả thuận dành cho khách hàng trong trường hợp khách hàng thanh toán sớm tiền hàng. Chiết khấu bán hàng được tính theo tỷ lệ % trên doanh thu theo hoá đơn chưa có thuế GTGT. Theo chế độ tài chính hiện nay chiết khấu bán hàng được tính vào chi phí hoạt động tài chính của DN.
- Giảm giá hàng bán: Là số tiền DN phải trả lại cho khách hàng trong trường hợp hoá đơn bán hàng đã viết theo giá bình thường, hàng đã được xác định là bán nhưng do chất lượng kém khách hàng yêu cầu giảm giá và DN đã chấp nhận hoặc do khách hàng mua với khối lượng hàng hoá lớn nên được DN giảm giá.
- Trị giá hàng bán bị trả lại: Là số tiền mà DN phải trả lại cho khách hàng trong trường hợp hàng hoá đã được xác định là tiêu thụ bị khách hàng trả lại do các nguyên nhân: DN vi phạm hợp đồng kinh tế, hàng hoá kém phẩm chất không

đúng chủng loại, sai qui cách.....Trong trường hợp một phần hàng hoá bị trả lại thì trị giá số hàng bị trả lại đúng bằng số lượng hàng bị trả lại nhân với đơn giá ghi trên hoá đơn cộng với số thuế GTGT tương ứng với số hàng đó.

- Thuế phải nộp cho hàng tiêu thụ: Là số tiền mà DN phải nộp cho Nhà nước để thực hiện nghĩa vụ của DN đối với Nhà nước về hoạt động tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, cung cấp lao vụ dịch vụ. Thuế phải nộp cho hàng tiêu thụ có thể là các loại như: Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu.....Các loại thuế tiêu thụ thường được cộng vào đơn giá bán của hàng hoá ghi trên hoá đơn bán hàng do vậy các loại thuế đó phải được loại trừ khỏi doanh thu thực hiện.

1.2.4. Giá vốn hàng xuất bán

Trị giá vốn của hàng xuất bán có thể được hiểu là tổng số tiền doanh nghiệp đã phải bỏ ra để có được số hàng xuất bán. Tuỳ vào từng loại hình DN mà giá vốn của hàng xuất bán được tính toán khác nhau. Như đối với DNSX trị giá vốn của hàng xuất bán chính là giá thành sản xuất thực tế của sản phẩm hoàn thành. Còn đối với DN thương mại thì trị giá vốn hàng xuất bán là trị giá mua thực tế của số hàng đó bao gồm trị giá mua và chi phí mua. Trị giá vốn hàng xuất bán của DN thường bao gồm hai bộ phận là trị giá vốn của hàng xuất kho để bán và trị giá vốn hàng bán thẳng.

Đối với hàng xuất bán thẳng không qua kho thì do đặc điểm của phương thức bán vận chuyển thẳng là các lô hàng xuất bán hoàn toàn độc lập với nhau nên trị giá vốn của hàng xuất bán theo phương thức này chính là giá vốn thực tế của lô hàng đó.

Đối với hàng xuất kho bán ra thì do hàng nhập kho ở các lần khác nhau thì giá vốn thực tế mỗi lần nhập kho cũng khác nhau. Vì vậy việc xác định trị giá vốn của hàng xuất kho bán phức tạp hơn và DN cần phải lựa chọn phương pháp tính toán phù hợp căn cứ trên cách sử dụng giá trong kế toán hàng tồn kho và các điều kiện thực tế khác của DN.

1.2.4.1. Phương pháp tính trị giá thực tế hàng xuất bán trong trường hợp DN sử dụng giá hạch toán để kế toán ghi chép hàng ngày.

Giá hạch toán là loại giá ổn định được sử dụng thống nhất trong thời gian dài tại DN, hàng ngày kế toán sử dụng giá hạch toán để ghi sổ chi tiết giá trị hàng hoá nhập, xuất. Cuối kỳ kế toán tiến hành điều chỉnh giá hạch toán theo giá thực tế để có số liệu ghi sổ. Để tính trị giá hàng xuất kho kế toán sử dụng các phương pháp sau:

- Phương pháp hệ số giá: Trước hết kế toán xác định hệ số giá giữa giá thực tế với giá hạch toán của hàng hoá (H).

$$H = \frac{\text{Giá thực tế của hàng tồn đầu kỳ} + \text{Giá thực tế của hàng nhập trong kỳ}}{\text{Giá hạch toán của hàng tồn đầu kỳ} + \text{Giá hạch toán của hàng nhập trong kỳ}}$$

Sau đó kế toán tính ra trị giá vốn thực tế hàng xuất ra trong kỳ căn cứ vào giá hạch toán hàng xuất kho trong kỳ và hệ số giá.

$$\text{Giá thực tế}_{HXK} = \text{Giá hạch toán}_{HXK} \times \text{Hệ số giá}$$

- Phương pháp hệ số chênh lệch:

Theo phương pháp này trước hết tính số chênh lệch tuyệt đối giữa trị giá vốn thực tế và trị giá vốn hạch toán của hàng luân chuyển trong kỳ theo công thức:

$$\text{Số chênh lệch của hàng luân chuyển Trong Kỳ} = \{\text{Trị giá TT của hàng tồn ĐK} + \text{Trị giá TT của hàng nhập TK}\} - \{\text{Trị giá HT của hàng tồn ĐK} - \text{Trị giá HT của hàng nhập TK}\}$$

Sau đó xác định hệ số chênh lệch giữa giá TT (thực tế) và giá HT (hạch toán)

$$\text{Hệ số chênh lệch giữa giá TT và giá HT} = \frac{\text{Số chênh lệch tuyệt đối của hàng luân chuyển trong kỳ}}{\text{Trị giá HT của hàng tồn ĐK} + \text{Trị giá HT của hàng nhập TK}}$$

Tiếp theo xác định số điều chỉnh để tính giá TT hàng xuất kho theo giá HT:

Số điều chỉnh = Trị giá HT của hàng xuất trong kỳ x Hệ số chênh lệch

Từ đó sẽ tính được:

Trị giá TT của hàng xuất kho trong kỳ = Trị giá HT của hàng xuất kho trong kỳ + Số điều chỉnh giữa giá TT và giá HT

Việc sử dụng giá hạch toán để theo dõi sự biến động của hàng hoá trong kỳ rất phù hợp với các DN có các nghiệp vụ nhập, xuất hàng hoá,thành phẩm thường xuyên, giá nhập thực tế có biến động lớn và thông tin về giá không kịp thời. Tuy vậy cũng đòi hỏi DN phải xây dựng được hệ thống giá hạch toán một cách khoa học, hợp lý.

1.2.4.2. Phương pháp tính trị giá vốn thực tế hàng xuất bán trong trường hợp DN sử dụng giá thực tế để hạch toán hàng ngày

Trong trường hợp này kế toán có thể sử dụng những phương pháp tính sau:

- Tính theo giá thực tế bình quân tồn đầu kỳ: Phương pháp này đơn giản, dễ kiểm tra nhưng độ chính xác không cao. Trị giá hàng xuất bán được tính là:

Trị giá thực tế hàng xuất kho = Số lượng hàng xuất kho trong kỳ x Đơn giá thực tế bình quân tồn đầu kỳ

Với :

$$\text{Đơn giá thực tế bình quân tồn đầu kỳ} = \frac{\text{Tổng giá trị hàng tồn đầu kỳ}}{\text{Số lượng hàng tồn đầu kỳ}}$$

- Phương pháp tính theo giá thực tế bình quân

Trị giá thực tế hàng xuất kho = Sốlượng hàng xuất kho trong kỳ x Giá thực tế bình quân

Với:

$$\text{Giá thực tế bình quân} = \frac{\text{Trị giá thực tế hàng tồn ĐK} + \text{Trị giá thực tế hàng nhập TK}}{\text{Số lượng hàng tồn ĐK} + \text{Số lượng hàng nhập TK}}$$

Theo phương pháp này, giá thực tế bình quân có thể được tính định kỳ hoặc tính liên hoàn trong cả kỳ sau mỗi lần nhập.

- Phương pháp nhập trước - xuất trước (LIFO)

Phương pháp này dựa trên giả thiết là thành phẩm, hàng hoá nào nhập kho trước thì sẽ được xuất trước và khi xuất hàng ở lô nào thì lấy giá vốn thực tế nhập kho của lô đó để tính trị giá vốn hàng xuất bán. Trên thực tế hàng xuất kho có thể

không tuân theo giả thiết trên nhưng khi tính toán trị giá vốn hàng xuất bán thì tính theo giả thiết đó.

- Phương pháp nhập sau - xuất trước (LIFO)

Phương pháp này dựa trên giả thiết là thành phẩm, hàng hoá nào nhập kho sau thì sẽ được xuất kho trước, khi tính trị giá vốn của hàng xuất bán sẽ dùng giá nhập kho thực tế của lần nhập sau cùng. Giả thiết nhập sau xuất trước là tính đến thời điểm xuất kho hàng hoá chứ không hẳn đến cuối kỳ hạch toán mới xác định.

- Phương pháp tính theo giá đích danh

Phương pháp này đòi hỏi DN phải quản lý theo dõi hàng hoá, thành phẩm theo từng lô khi xuất hàng thuộc lô nào thì sẽ căn cứ vào số lượng thực xuất và đơn giá nhập kho thực tế của lô đó để tính trị giá thực tế hàng xuất kho.

Tóm lại để có số liệu hạch toán cũng như xác định kết quả bán hàng của DN thì khi tổ chức công tác kế toán, kế toán trưởng phải xác định phương pháp tính trị giá hàng xuất bán thực tế trong kỳ để áp dụng tại DN. Việc lựa chọn phương pháp nào thì căn cứ vào các điều kiện thực tế của DN để chọn cho phù hợp và phải đảm bảo sử dụng thống nhất trong ít nhất là một niên độ kế toán.

1.2.5. CPBH và CPQLDN phân bổ cho hàng bán ra

1.2.5.1. Chi phí bán hàng (CPBH)

Trong quá trình lưu thông- tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ DN phải bỏ ra các khoản chi phí như chi phí bao gói sản phẩm, chi phí bảo quản hàng hoá, chi phí vận chuyển, tiếp thị.....các chi phí đó được gọi chung là CPBH. Có thể nói, CPBH là chi phí lưu thông và chi phí tiếp thị phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá của DN. Theo qui định hiện hành CPBH của DN được phân thành các loại sau:

1_ Chi phí nhân viên

2_ Chi phí vật liệu bao bì

3_ Chi phí dụng cụ đồ dùng

4_ Chi phí khấu hao tài sản cố định

5_ Chi phí bảo hành sản phẩm, hàng hoá

6_ Chi phí dịch vụ mua ngoài

7_ Chi phí bằng tiền khác

Ngoài ra theo qui định thì các khoản thiệt hại hàng hoá, thiệt hại khác do sự cố thiên tai, hao hụt vượt định mức của hàng hoá trong quá trình vận chuyển, dự trữ không được hạch toán vào chi phí bán hàng nếu chưa có quyết định xử lý đưa vào khoản chi phí này. Đồng thời ngoài các khoản chi phí thường xuyên cho bán hàng như đã nêu trên, DN còn phải ghi vào CPBH khoản chi phí có liên quan tới tiếp nhận số hàng bị trả lại sau khi bán.

1.2.5.2. Chi phí quản lý doanh nghiệp (CPQLDN)

CPQLDN là những chi phí cho việc quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và phục vụ chung khác liên quan tới hoạt động của cả DN. CPQLDN bao gồm nhiều khoản cụ thể có nội dung, công dụng khác nhau. Theo qui định hiện hành, CPQLDN được chia thành các loại sau:

1_ Chi phí nhân viên quản lý

2_ Chi phí vật liệu quản lý

3_ Chi phí đồ dùng văn phòng

4_ Chi phí khấu hao tài sản cố định

5_ Thuế, phí và lệ phí

6_ Chi phí dự phòng

7_ Chi phí dịch vụ mua ngoài

8_ Chi phí bằng tiền khác

CPQLDN là loại chi phí quản lý kinh doanh gián tiếp do vậy cần được dự tính (lập dự toán) và quản lý chi tiêu tiết kiệm, hợp lý.

1.2.5.3. Phân bổ CPBH và CPQLDN cho hàng bán ra

Do CPBH và CPQLDN là chi phí chung có liên quan đến nhiều đối tượng vì vậy để đảm bảo phản ánh trung thực trị giá vốn của hàng đã bán cũng như xác định chính xác kết quả bán hàng cho từng loại hàng, từng nghiệp vụ kinh doanh thì cần phải tiến hành phân bổ hai loại chi phí trên cho hàng tồn cuối kỳ và hàng bán ra trong kỳ, sau đó lấy số chi phí phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ để phân bổ cho từng đối tượng theo tiêu thức hợp lý. Hiện nay các tiêu thức thường được dùng để phân bổ CPBH vàCPQLN gồm có: Doanh thu thuần, trị giá vốn hàng

xuất bán.....Việc phân bổ hai loại chi phí trên cho hàng tồn kho cuối kỳ theo trị giá vốn của hàng xuất bán được tính theo công thức sau:

$$\text{Chi phí phân bổ cho hàng tồn kho CK} = \frac{\text{Chi phí phân bổ cho hàng tồn ĐK} + \text{Chi phí phát sinh TK}}{\text{Trị giá hàng tồn kho CK} + \text{Trị giá hàng xuất TK}} \times \text{Trị giá hàng tồn kho CK}$$

Số chi phí phân bổ cho hàng tồn kho cuối kỳ sẽ được để lại chờ phân bổ cho kỳ sau. Chi phí phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ được tính là:

$$\text{Chi phí phân bổ cho hàng bán ra} = \text{Chi phí phân bổ cho hàng tồn ĐK} + \text{Tổng chi phí phát sinh TK} - \text{Chi phí phân bổ cho hàng tồn kho CK}$$

Số chi phí phân bổ cho hàng bán ra trong kỳ sẽ được hạch toán vào trị giá vốn hàng đã bán trong kỳ để xác định kết quả bán hàng. Để tính toán, phân bổ số chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của hàng bán ra trong kỳ cho từng loại hàng bán, có thể sử dụng công thức sau đây:

$$\text{Chi phí phân bổ cho loại hàng A} = \frac{\text{Trị giá vốn hàng A xuất bán TK}}{\text{Tổng trị giá vốn hàng xuất bán TK}} \times \text{Tổng chi phí phân bổ cho hàng bán ra TK}$$

1.2.6. Kết quả bán hàng

Theo qui định hiện hành thì kết quả bán hàng được hiểu là số chênh lệch giữa doanh thu bán hàng thuần (doanh thu thuần) với giá vốn hàng xuất bán, CPBH và CPQLDN phân bổ cho hàng bán ra. Trong đó, doanh thu thuần là tổng doanh thu bán hàng sau khi đã loại trừ các khoản làm giảm doanh thu như: giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại,... Kết quả bán hàng của DN được tính theo công thức sau:

$$\text{Kết quả bán hàng} = \text{Doanh thu bán hàng} - \text{Các khoản giảm trừ doanh thu} - \text{Trị giá vốn hàng xuất bán} - \text{CPBH và CPQLDN phân bổ cho hàng bán ra}$$

Việc xác định chính xác kết quả bán hàng đạt được là cơ sở để xác định chính xác hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp, xác định nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với nhà nước như nộp thuế lợi tức. .. xác đinh cơ cấu phân chia và sử

dụng hợp lý có hiệu quả cao số lợi nhuận đạt được, giả quyết hài hoà giữa các lợi ích kinh tế: Nhà nước, tập thể và cá nhân người lao động. Việc xác định kết quả bán hàng thường được tiến hành vào cuối kỳ kinh doanh, thường là cuối tháng, cuối quý hoặc là cuối năm tuỳ thuộc vào đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý ở từng doanh nghiệp.

1.3. Tổ chức kế toán bán hàng và kế toán xác định kết quả bán hàng.

1.3.1. Các nguyên tắc kế toán cần quán triệt trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng.

Để đảm bảo cho kế toán cung cấp được những thông tin chính xác, trung thực thì đòi hỏi phải quán triệt các nguyên tắc kế toán trong quá trình thực hiện công tác kế toán. Các nguyên tắc kế toán thực chất là các khái niệm, các thông lệ, các chuẩn mực kế toán mang tính qui định chung do Liên Đoàn Kế Toán Quốc Tế đưa ra nhằm làm căn cứ cho quá trình hoạt động trên lĩnh vực kế toán ở các nước thành viên.

Các nguyên tắc kế toán chủ yếu cần được thực hiện trong kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng gồm có :

- Nguyên tắc doanh thu thực hiện: Nguyên tắc này chỉ ra rằng doanh thu chỉ được ghi nhận khi hàng hoá, sản phẩm đã chuyển quyền sở hữu hoặc dịch vụ đã được thực hiện đối với khách hàng.
- Nguyên tắc phù hợp: Nguyên tắc này đưa ra sự hướng dẫn trong việc xác định chi phí để tính kết quả (lãi, lỗ). Theo nguyên tắc này chi phí để tính lãi, lỗ kế toán là tất cả các chi phí mà DN phải chi ra để tạo nên doanh thu đã ghi nhận trong kỳ. Như vậy giữa chi phí để tính lãi, lỗ kế toán phải có sự phù hợp với doanh thu đã được ghi nhận.

Ngoài ra kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cũng còn phải quán triệt các nguyên tắc chung khác của kế toán như nguyên tắc nhất quán, nguyên tắc thận trọng.....

1.3.2. Chứng từ và tài khoản kế toán sử dụng

Khi bán hàng, thực hiện cung cấp lao vụ, dịch vụ cho khách hàng cácDN

phải lập đầy đủ hoá đơn, chứng từ theo qui định làm căn cứ để tính thuế bao gồm :

- Hoá đơn bán hàng theo mẫu 02/GTGT (QĐ 85/1998/QĐ_BTC)
- Hoá đơn theo QĐ 1141/TC/QĐ/CĐKT và QĐ 54 TC/TCT
- Bản kê bán lẻ hàng hoá, dịch vụ theo mẫu 05/GTGT
- Các hoá đơn chứng từ tự in mang tính đặc thù được phép của Bộ Tài Chính

Kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng sử dụng các tài khoản sau:

- TK 157_ Hàng gửi đi bán

Tài khoản này được sử dụng để phản ánh số hiện có và tình hình biến động của trị giá vốn hay giá thành của hàng hoá, thành phẩm gửi bán theo phương thức gửi hàng hoặc đại lý, ký gửi. Số hàng này chưa xác định là bán.

- TK 632_ Giá vốn hàng bán

Tài khoản này được sử dụng để phản ánh trị giá vốn của hàng hoá, thành phẩm, dịch vụ đã bán (được chấp nhận thanh toán hoặc đã thanh toán) và kết chuyển trị giá vốn hàng bán sang tài khoản 911 - Xác định kết quả kinh doanh
để tính kết quả kinh doanh.

- TK 511_ Doanh thu bán hàng

Tài khoản này được dùng để phản ánh doanh thu bán hàng thực tế của DN trong một kỳ kinh doanh, trong đó doanh thu thực tế là doanh thu của hàng hoá, thành phẩm ...đã được coi là tiêu thụ bán đã thu được tiền ngay hoặc khách hàng đã chấp nhận thanh toán.

- TK 512_ Doanh thu bán hàng nội bộ.

Tài khoản này được sử dụng để phản ánh tình hình bán hàng trong nội bộ một DN hạch toán kinh tế độc lập (giữa đơn vị chính với các đơn vị phụ thuộc và giữa các đơn vị phụ thuộc với nhau.)

- TK 521_ Chiết khấu bán hàng

Tài khoản này dùng để phản ánh số tiền DN đã chiết khấu cho khách mua hàng trong kỳ và kết chuyển số tiền chiết khấu đó tính vào chi phí hoạt động tài chính.

- TK 531_ Hàng bán bị trả lại.

Tài khoản này được sử dụng để phản ánh trị giá hàng bán bị trả lại và kết chuyển trị giá hàng bán bị trả lại sang tài khoản 511, 512 để giảm trừ doanh thu bán hàng.

- TK 532_ Giảm giá hàng bán

Tài khoản này phản ánh số tiền giảm giá cho khách hàng và kết chuyển số tiền giảm giá để giảm trừ doanh thu bán hàng.

- TK 641_ Chi phí bán hàng (CPBH)

Tài khoản này dùng để phản ánh tập hợp và kết chuyển các chi phí thực tế phát sinh trong quá trình tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ, bao gồm các khoản chi phí đã nêu tại phần 1.2.5.1.

- TK 642_ Chi phí quản lý DN (CPQLDN)

Tài khoản này dùng để phản ánh, tập hợp, kết chuyển các chi phí quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và các chi phí khác có liên quan đến liên quan đến các hoạt động chung của DN.

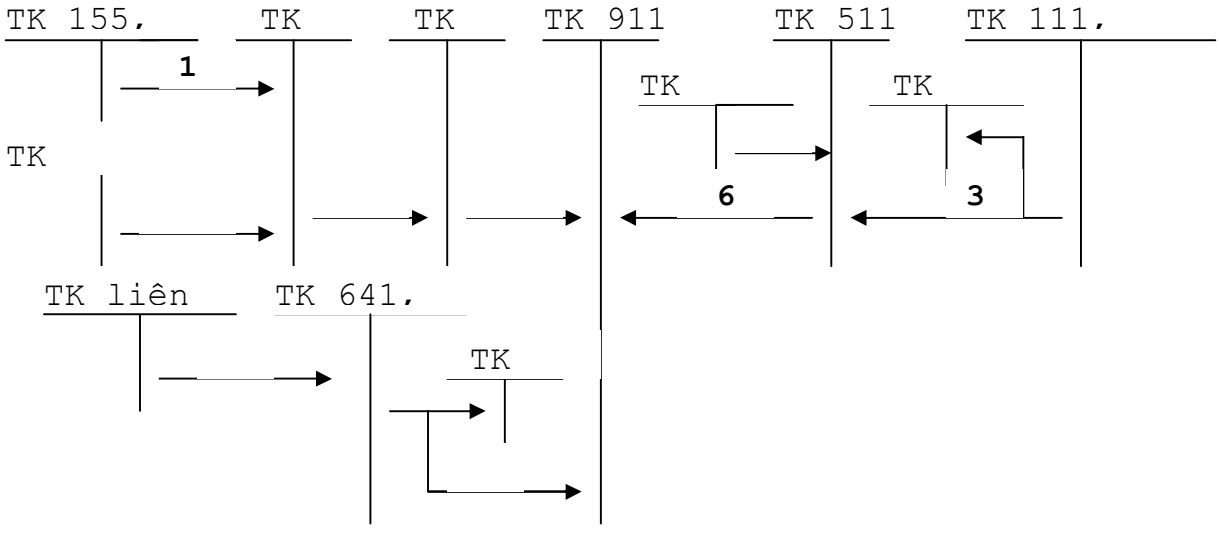
- TK 911_ Xác định kết quả kinh doanh.

Tài khoản này được dùng để phản ánh xác định kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của DN trong một kỳ hạch toán

1.3.3. Trình tự kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

1.3.3.1. Với các DN kế toán hàng tồn kho theo phương pháp KKTX

• Trường hợp DN gửi hàng đi bán



(1a) : Xuất kho hàng hoá, thành phẩm gửi bán.

(1b) : Hàng gửi bán thẳng không qua kho.

(2) : Các CPBH, CPQLDN thực tế phát sinh.

(3) : Ghi nhận doanh thu hàng gửi đi bán được xác nhận là tiêu thụ.

(4) : Giá vốn thực tế hàng gửi bán được xác nhận là tiêu thụ.

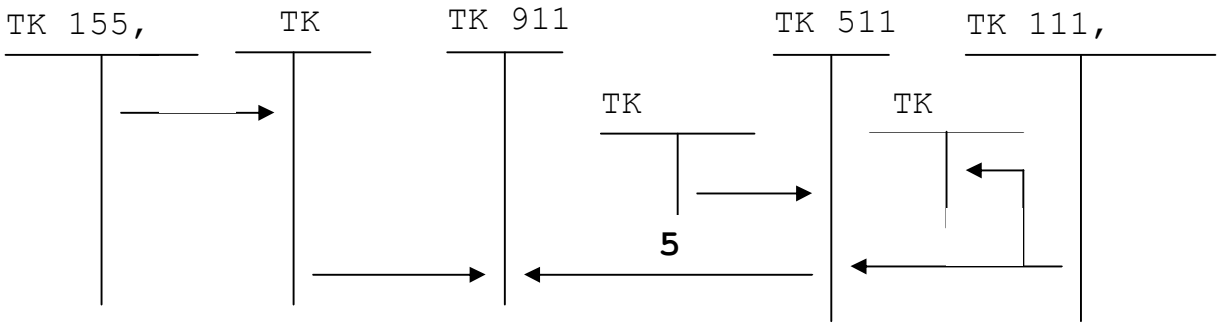
(5) : Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu.

(6) : Kết chuyển doanh thu thuần trong kỳ.

(7) : Kết chuyển giá vốn hàng bán trong kỳ.

(8) : Phân bổ và kết chuyển CPBH và CPQLDN

- Trường hợp DN xuất kho hàng bán bên mua đến nhận hàng trực tiếp



(1) : Giá vốn thực tế của hàng xuất bán tại kho.

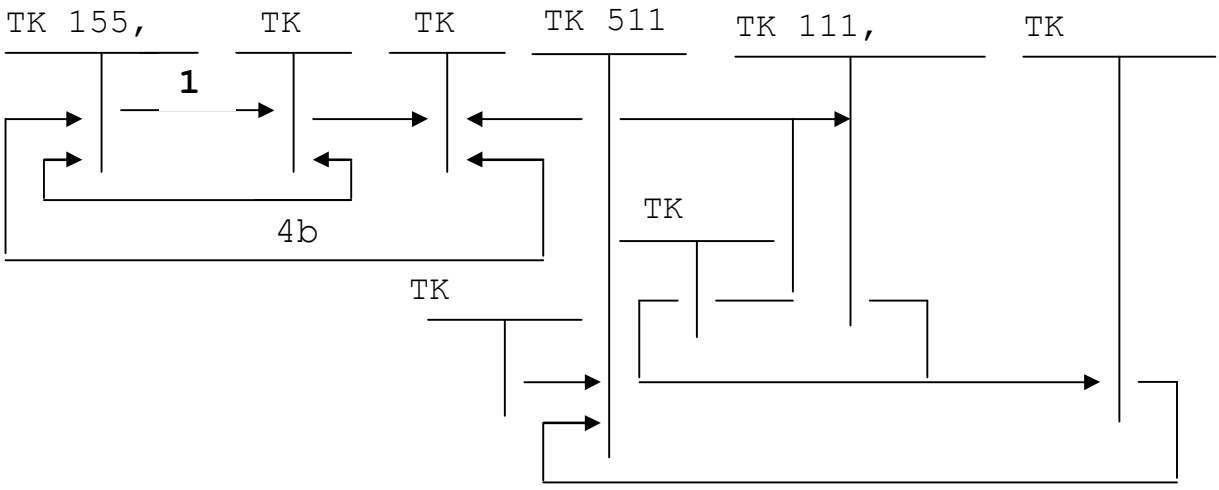
(2) : Giá bán tại kho của hàng hoá.

(3) : Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu.

(4) : Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu.

(5) : Kết chuyển doanh thu thuần trong kỳ.

- Trường hợp bán hàng có phát sinh các khoản giảm trừ doanh thu



(1): Giá vốn thực tế của hàng bán ra.

(2): Giá bán của hàng hoá.

(3): Trị giá doanh thu hàng bán bị trả lại, giảm giá hàng bán.

(4a): Nhập kho hàng bán bị trả lại trong kỳ.

(4b): Điều chỉnh giá vốn hàng bán bị trả lại (hàngbị trả lại phát sinh vào kỳ sau)

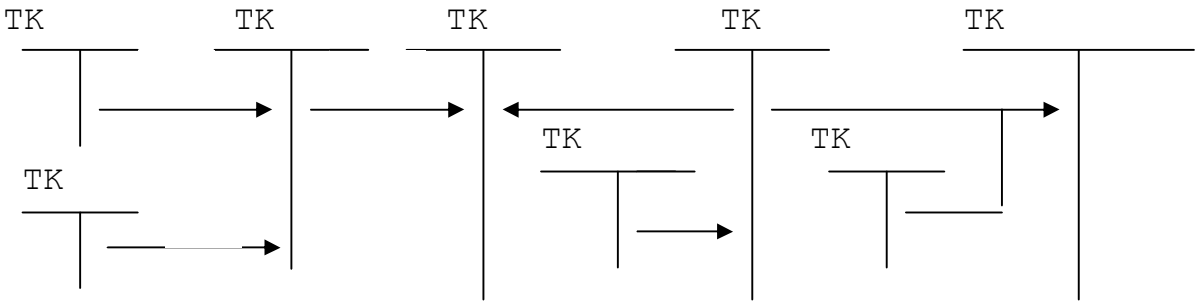
(5) : Điều chỉnh doanh thu hàng bán bị trả lại.

(6) : Kết chuyển thuế tiêu thụ, thuế xuất nhập khẩu....để giảm trừ doanh thu.

(7) : Kết chuyển doanh thu thuần.

(9) : Kết chuyển giá vốn hàng bán.

- Trường hợp bán lẻ và tiêu thụ lao vụ, dịch vụ



(1) **:** Giá vốn thực tế của hàng hoá bán lẻ.

(2) : Giá vốn thực tế của lao vụ, dịch vụ.

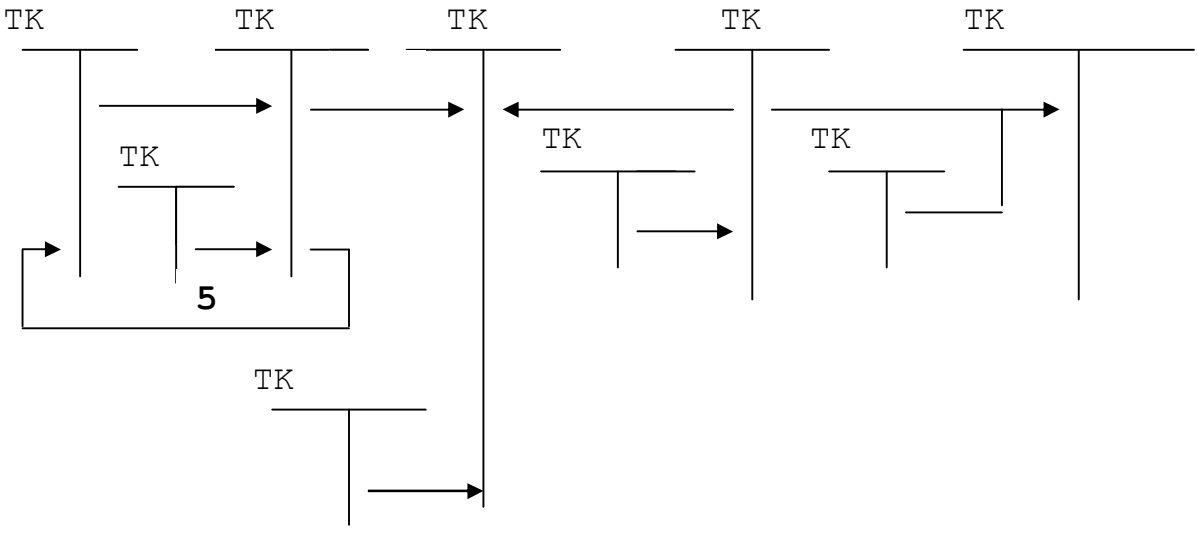
(3) : Giá bán hàng hoá, cung cấp lao vụ, dịch vụ.

(4) : Thuế tiêu thụ đặc biệt phải nộp cho hoạt động cung cấp lao vụ, dịch vụ.

(5) : Kết chuyển giá vốn hàng bán.

(6) : Kết chuyển doanh thu thuần.

1.3.3.2. Với các DN kế toán hàng tồn kho theo phương pháp KKĐK



(1): Đầu kỳ kết chuyển trị giá thực tế hàng tồn kho và hàng gửi bán chưa tiêu thụ

(2): Giá thành sản xuất thực tế của thành phẩm sản xuất trong kỳ.

(3): Doanh thu bán hàng theo giá bán của hàng hoá.

(4): Kết chuyển các khoản giảm trừ doanh thu.

(5): Cuối kỳ kết chuyển trị giá thực tế hàng tồn kho và hàng gửi đi bán chưa tiêu thụ theo kết quả kiểm kê.

(6): Kết chuyển giá vốn thực tế hàng xuất bán trong kỳ.

(7): Kết chuyển doanh thu thuần.

(8): Kết chuyển chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

1.3.4. Tổ chức kế toán quản trị doanh thu và kết quả kinh doanh

Bên cạnh việc tổ chức kế toán tài chính đối với doanh thu bán hàng và kết quả bán hàng thì trong điều kiện nền kinh tế thị trường như hiện nay, DN cũng cần thiết phải quan tâm đến việc tổ chức kế toán quản trị doanh thu bán hàng và kết quả bán hàng để có thể có những thông tin kịp thời phục vụ cho công tác quản lý. Việc tổ chức kế toán quản trị doanh thu và kết quả của từng loại hoạt động, từng loại sản phẩm, lao vụ, dịch vụ thông qua việc lập các loại sổ chi tiết để theo dõi sẽ đảm bảo cung cấp đầy đủ và chi tiết những thông tin cần thiết cho việc ra các quyết định quản lý của DN không chỉ trong thời gian hiện tại mà cả trong tương lai lâu dài. Bởi lẽ với việc tổ chức kế toán chi tiết doanh thu và kết quả kinh doanh từng hoạt động, từng loại sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ các nhà quản trị DN có thể thực hiện việc phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu, kế hoạch lợi nhuận cũng như việc xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố: Khối lượng sản phẩm tiêu thụ, kết cấu mặt hàng, giá thành sản phẩm..... đến lợi nhuận của DN từ đó mà ra được các quyết định phù hợp cho sự phát triển sản xuất kinh doanh của DN.

1.3.5. Sổ kế toán và báo cáo kế toán

Việc qui định sổ kế toán và các báo cáo kế toán có liên quan tới kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tuỳ thuộc vào yêu cầu của DN cũng như việc DN vận dụng hình thức kế toán nào.

Về sổ kế toán tổng hợp, kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng

cũng sử dụng sổ kế toán như các nghiệp vụ khác. Ví dụ như với những DN áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chứng từ thì các bảng kê được dùng là: Bảng kê số 10, bảng kê số 9, bảng kê số 11, nhật ký chứng từ số 8, sổ cái các TK 511, 512, 531,532,632,.....Hoặc với những DN áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung thì các sổ tổng hợp được dùng cho nghiệp vụ này gồm có: Sổ Nhật ký chung, sổ Nhật ký bán hàng, sổ Nhật ký thu tiền, sổ Cái các TK liên quan....

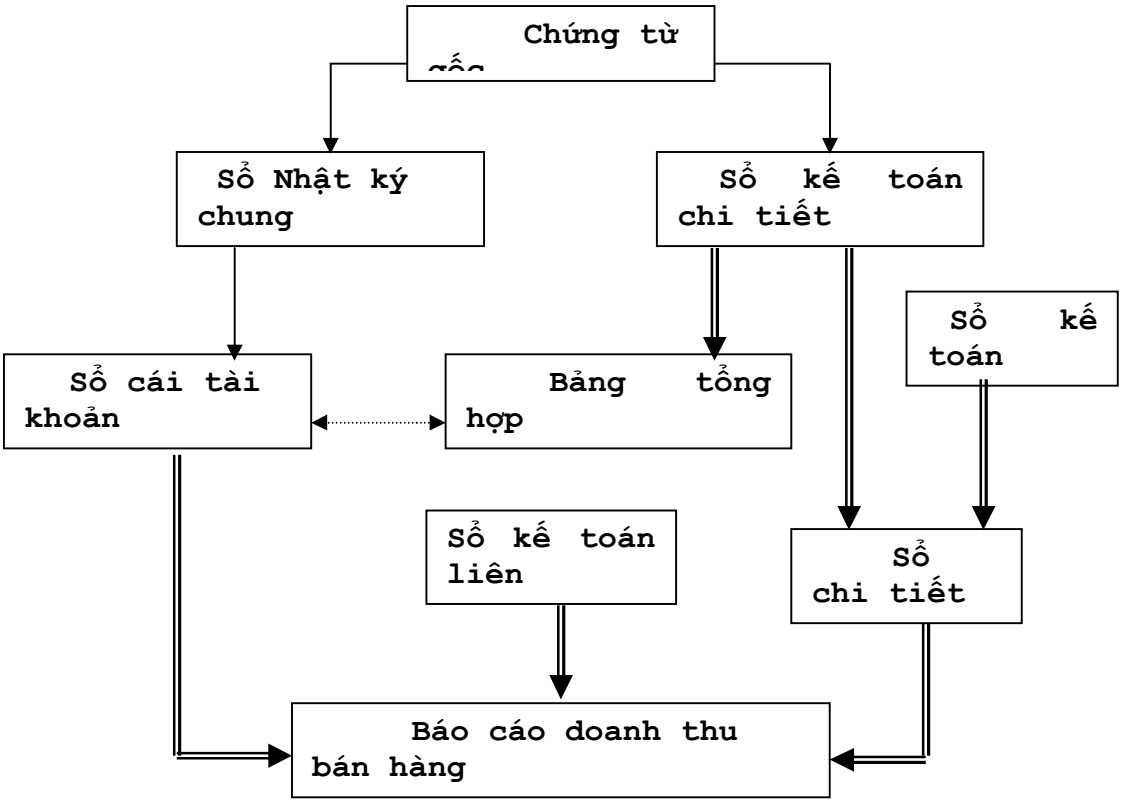
Về sổ kế toán chi tiết, tuỳ theo yêu cầu quản lý cũng như đặc thù của DN mà DN có thể mở các sổ chi tiết khác nhau cho các TK 632, 511, 131.....để quản lý theo từng đối tượng chi tiết như: quản lý từng nhóm hàng, nhóm sản phẩm, từng hoạt động dịch vụ.....hay quản lý theo từng địa điểm kinh doanh (từng bộ phận phụ thuộc: từng cửa hàng, quầy hàng....) và quản lý chi tiết theo từng khách hàng hoặc nhóm khách hàng.

Về tổ chức sử dụng và lập báo cáo kế toán: Định kỳ DN phải tiến hành lập báo cáo kế toán theo qui định về doanh thu và kết quả bán hàng (Báo cáo kết quả kinh doanh Phần Một - Lãi, lỗ). Đồng thời căn cứ vào yêu cầu cụ thể của quản lý DN, kế toán cũng sẽ tiến hành lập các báo cáo về doanh thu bán hàng, báo cáo về kết quả bán hàng chi tiết cho từng loại hàng hoá, từng phương thức bán hàng.

Trình tự tổ chức sổ, qui trình ghi sổ kế toán và lập báo cáo kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng cũng sẽ phụ thuộc vào hình thức kế toán cũng như các loại sổ kế toán mà DN sử dụng. Với các DN áp dụng hình thức kế toán Nhật ký chung thì qui trình ghi sổ kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng có thể tổ chức theo sơ đồ sau:

Qui trình ghi sổ kế toán bán hàng và

xác định kết quả bán hàng theo hình thức nhật ký chung

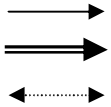


Ghi chú :

Ghi hàng ngày

Ghi cuối tháng

Đối chiếu kiểm tra



chương 2
thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty kinh doanh nước sạch hà nội

2.1. Đặc điểm tình hình tổ chức và hoạt động của công ty

Tên Gọi : Công ty Kinh Doanh Nước Sạch Hà Nội (KDNS Hà Nội)

Trụ sở của công ty : 44 đường Yên Phụ - Hà Nội

Tổng số cán bộ công nhân viên : 1684 người.

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển công ty KDNS Hà Nội

Công ty KDNS Hà Nội được thành lập theo quyết định số 564/QĐUB ra ngày 04 tháng 04 năm 1994 của UBND thành phố Hà Nội. Công ty KDNS Hà Nội là DN Nhà nước có tư cách pháp nhân. Quá trình hình thành và phát triển trong hơn 106 năm qua của công ty (từ năm 1894) có thể được sơ lược qua các giai đoạn như sau :

- *Giai đoạn từ năm 1894 đến năm 1954:* Đây là thời kì thực dân Pháp chiếm nước ta làm thuộc địa. Sở máy nước Hà Nội được người Pháp đầu tư xây dựng từ năm 1984. Sở máy nước lúc đó có 5 nhà máy là:

1- Nhà máy nước Ngô Sỹ Liên xây dựng năm 1909.

2- Nhà máy nước Yên Phụ xây dựng năm 1931.

3- Nhà máy nước Đồn Thuỷ xây dựng năm 1939.

4- Nhà máy nước Bạch Mai xây dựng năm 1944.

5- Nhà máy nước Gia Lâm xây dựng năm 1953.

Tính đến năm 1954 số giếng khai thác là 17 giếng với công suất 26.000 m^3/ngđ, hệ thống truyền dẫn và phân phối dài khoảng 80 km. Tổng giá trị tài sản cố định trong giai đoạn này khoảng 4 tỷ đồng (tính theo thời điểm giá hiện nay), đội ngũ công nhân là 314 người.

- *Giai đoạn từ năm 1955 đến năm 1965:* Tháng 10/1954 Thủ đô Hà Nội được giải phóng. Sở máy nước được chuyển giao cho Chính Phủ ta và được đổi tên là: "**Nhà mày nước Hà Nội**". Trong giai đoạn này ngành cấp nước Hà Nội

xây dựng thêm 4 nhà máy nước mới là: Hạ Đình, Ngọc Hà 1 Tương Mai, LươngYên1. Nâng công suất khai thác từ 26.000m^3/ngđ lên 86.500m^3/ngđ.

- *Giai đoạn từ năm 1965 đến năm 1975:* Đây là giai đoạn chiến tranh phá hoại của đế quốc Mỹ.Trong giai đoạn này ngành cấp nước không xây dựng được thêm nhà máy nước nào mà chỉ tận dụng khai thác hết công suất các nhà máy nước đã có và các trạm nhỏ do các cơ quan,xí nghiệp trong thành phố tự xây dựng. Đến cuối năm 1975 sản lượng nước của toàn ngành đã đạt được 154.500m^3/1 ngày đêm.

- *Giai đoạn từ năm 1975 đến năm 1985:* Đất nước thống nhất, hoà bình và bước vào xây dựng lại nền kinh tế sau chiến tranh. Trong giai đoạn này hệ thống cấp nước được cải tạo và xây mới nâng tổng công suất lên 240.000 m^3/ngđ. Năm 1978 **Nhà máy nước Hà Nội** được đổi tên thành **Công ty cấp nước Hà Nội** trực thuộc Sở công trình đô thị điều hành.

- *Giai đoạn từ năm 1985 đến tháng 8/1996:* Năm 1985 thành phố Hà Nội được chính phủ Cộng Hoà Phần Lan viện trợ không hoàn lại để giúp thành phố cải tạo nâng cấp và mở rộng hệ thống cung cấp nước sinh hoạt từ năm 1985 đến năm 1997 nâng công suất khai thác lên hơn 370.000m^3 nước/ngđ phục vụ cho hơn 1,5 triệu dân và một phần phục vụ cho sản xuất.

Ngày 4/4/1994 UBND thành phố Hà Nội ra quyết định 564/QĐ-UB sát nhập công ty đầu tư và phát triển ngành nước,xưởng đào tạo công nhân ngành nước với công ty cấp nước Hà Nội và tổ chức lại thành đơn vị mới lấy tên là: **Công ty kinh doanh nước sạch Hà Nội _** chịu sự quản lý trực tiếp của Sở Giao thông công chính Hà Nội.

- *Giai đoạn từ tháng 8/1996 đến nay*: Tháng 8/1996 UBND Thành phố Hà Nội quyết định tách **Công ty KDNS Hà Nội** thành hai công ty,trong đó toàn bộ các nhà máy,trạm sản xuất nước và mạng nước thuộc địa bàn hai huyện Gia Lâm, Đông Anh được tách ra thành **Công ty KDNS số 2.** Hiện nay, **Công ty KDNS Hà Nội** có 8 nhà máy nước lớn và 15 trạm sản xuất nhỏ hoạt động liên tục ngày đêm với tổng công suất là 380.000m^3/ngđ và sau khi chương trình tài trợ của

Phần Lan kết thúc công ty đang tiếp tục thực hiện các chương trình vay vốn của Ngân hàng thế giới, của chính phủ Pháp và Đan Mạch để tiếp tục nâng cấp, cải tạo hệ thống cấp nước cho thành phố Hà Nội.

- **Nhiệm vụ hoạt động kinh doanh của công ty KDNS Hà Nội**

Theo quyết định thành lập công ty số 564/QĐUB của UBND thành phố Hà Nội ra ngày 4/4/1994 qui định Công ty KDNS Hà Nội có các nhiệm vụ sau:

+ SXKD nướcsạch phục vụ các đối tượng sử dụng theo qui định của UBNDThành phố.

+ Sản xuất,sửa chữa đường ống nước,đồng hồ đo nước,các sản phẩm cơ khí và các thiết bị chuyên dùng đáp ứng nhu cầu của ngành nước.

+ Thiết kế,thi công,sửa chữa,lắp đặt trạm nước nhỏ và đường ống cấp nước qui mô vừa theo yêu cầu của khách hàng.

+ Công ty có trách nhiệm tổ chức phối hợp với chính quyền địa phương và lực lượng thanh tra chuyên ngành bảo vệ nguồn nước ngầm và hệ thống các công trình cấp nước.

+ Lập kế hoạch đầu tư và dự án đầu tư từng giai đoạn phù hợp với qui hoạch về cấp nước cho thành phố Hà Nội,phối hợp với các đoàn cố vấn thực hiện có hiệu quả chương trình phát triển ngành nước Hà Nội.

+ Quản lý các nguồn vốn vay, vốn phát triển sản xuất,vốn liên doanh,liên kết với các tổ chức cá nhân trong nước và nước ngoài nhằm đầu tư phát triển ngành nước.Quản lý nguồn vốn ngân sách được UBND Thành phố và Sở giao thông công chính uỷ nhiệm.

2.1.2. Đặc điểm tổ chức quản lý SXKD của công ty KDNS Hà Nội

Công ty KDNS Hà Nội là một doanh nghiệp Nhà nước có tư cách pháp nhân và hạch toán kinh doanh độc lập.Với chức năng và nhiệm vụ đã nêu trên công ty đã hình thành bộ máy quản lý theo một cấp, đứng đầu là giám đốc công ty,giúp việc cho giám đốc có ba phó giám đốc và các phòng ban chức năng. Tổ chức bộ máy quản lý của công ty KDNS Hà Nội bao gồm các bộ phận sau:

2.1.2.1. Khối sản xuất nước

Bao gồm 8 nhà máy và 12 trạm nước cục bộ đạt tổng công suất bình quân xấp xỉ 380.000m^3/ngày đêm. Nhiệm vụ của các nhà máy nước là quản lý vận hành dây chuyền sản xuất nước bao gồm : Vận hành giếng khai thác, vận hành khu xử lý nước và hệ thống khử trùng, vận hành trạm bơm 2 để bơm nước ra mạng cung cấp đúng theo lịch. Có kế hoạch sửa chữa, sàng lọc, làm vệ sinh công nghiệp cho các thiết bị như: giếng khai thác, bể chứa….Tổ chức tốt công tác sản xuất đảm bảo thực hiện được kế hoạch sản xuất mà công ty giao, đồng thời phải chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với chất lượng nước được xử lý.

2.1.2.2. Khối xí nghiệp kinh doanh

Bao gồm 5 xí nghiệp kinh doanh là các đơn vị thành viên nằm trong công ty, các xí nghiệp kinh doanh có những nhiệm vụ như sau:

- Quản lý vận hành các trạm bơm tăng áp, trạm sản xuất nước nhỏ nằm trên địa bàn quản lý. Bảo dưỡng,sửa chữa hệ thống đường ống chống thất thoát nước
- Quản lý mạng lưới đường ống cấp nước bao gồm mạng truyền dẫn, mạng phân phối, mạng dịch vụ, các nhánh rẽ cấp nước vào các khách tiêu thụ nước, bảo đảm thông suốt việc cấp nước bình thường cho các khách hàng tiêu thụ nước. Quản lý khách hàng tiêu thụ nước, ghi đọc chỉ số đồng hồ để phát hành hóa đơn thu tiền nước, tiến hành thu tiền nước theo hóa đơn đã phát hành.

2.1.2.3. Khối xí nghiệp phụ trợ.

2.1.2.3.1. Xí nghiệp vật tư: XN có nhiệm vụ mua sắm máy móc, vật tư, thiết bị đáp ứng nhu cầu sản xuất của các đơn vị trong toàn công ty.

2.1.2.3.2. Xí nghiệp cơ giới: XN có nhiệm vụ quản lý và khai thác các phương tiện cơ giới như ô tô, động cơ, máy nổ, máy xây dựng… phục vụ sản xuất trong toàn công ty.Ngoài ra XN còn có nhiệm vụ chuyên chở nước đi bán bằng xe téc theo kế hoạch điều động của công ty.

2.1.2.3.3. Xí nghiệp cơ điện: Xí nghiệp có nhiệm vụ lắp đặt, thay thế, bảo dưỡng và sửa chữa lớn máy móc thiết bị của các nhà máy nước và trạm sản xuất nước. Ngoài ra trong xí nghiệp cơ điện còn có nhiệm vụ kiểm tra, sửa chữa số đồng hồ nước mà công ty cấp cho khách hàng.

2.1.2.3.4. Xí nghiệp xây lắp: Xí nghiệp có nhiệm vụ chuyên thi công xây lắp các công trình cấp nước như lắp đặt các tuyến ống phân phối, tuyến ống dịch vụ, lắp đặt máy nước mới cho các hộ tiêu thụ.....

2.1.2.3.5. Xí nghiệp tư vấn và khảo sát thiết kế: Xí nghiệp có nhiệm vụ lập các dự án vừa và nhỏ để xây dựng các trạm sản xuất, cung cấp nước, khảo sát thiết kế , lắp đặt các công trình cung cấp nước cho công ty và các đơn vị khác.

2.1.2.4. Khối các phòng ban: bao gồm các phòng nghiệp vụ chức năng trực thuộc công ty có nhiệm vụ giúp giám đốc triển khai, giám sát, tổng hợp tình hình hoạt động của toàn công ty, dảm bảo cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển ổn định.

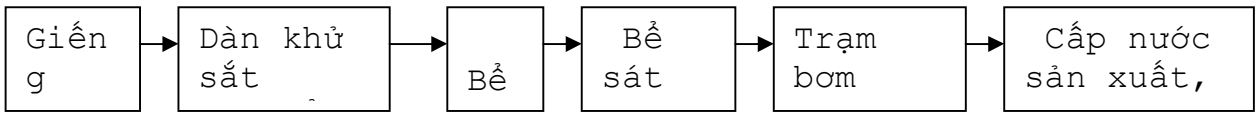
Sơ đồ tổ chức bộ máy quản lý SXKD của công ty được mô tả ở trang sau

2.1.3. Tổ chức sản xuất kinh doanh ở công ty KDNS Hà Nội

Công ty KDNS Hà Nội có ngành nghề là đứng ra khai thác nguồn nước tự nhiên để sản xuất ra thành phẩm cuối cùng là nước sạch cung cấp cho sinh hoạt và sản xuất.

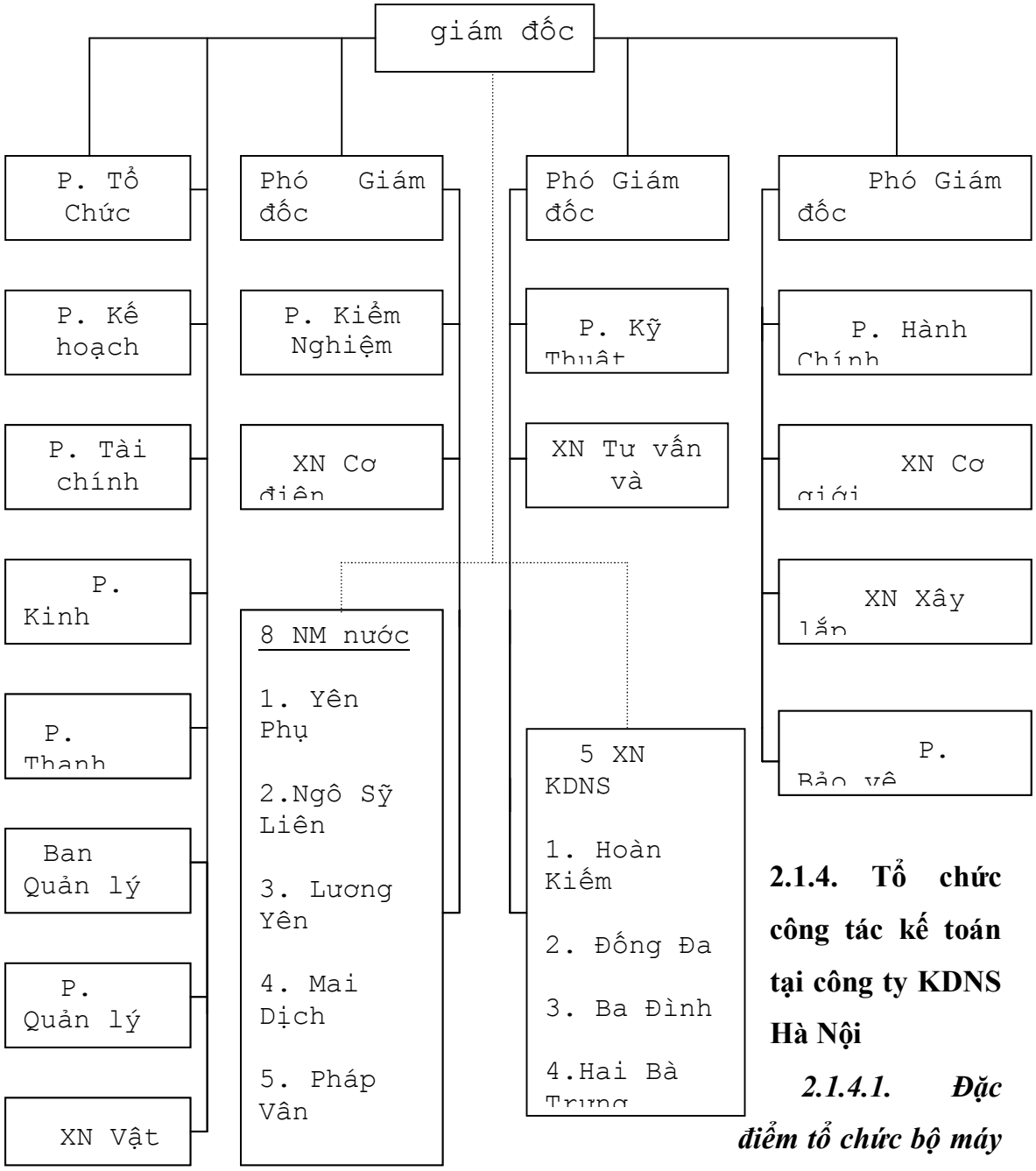
Để có thể sản xuất ra thành phẩm là nước sạch,nước tự nhiên sau khi được khai thác phải trải qua một qui trình xử lý phức tạp (theo sơ đồ sau):

Sơ đồ : **<u>Qui trình công nghệ sản xuất và cung cấp nước sạch</u>**



Nước sạch của Hà Nội được khai thác ở giếng khoan ở độ sâu từ 60m đến 80m.Nước được đẩy lên giàn mưa thực hiện quá trình khử Sắt (Fe2) thành Sắt 3 (Fe3) và Mangan 2(Mn2) thành Mangan 3 (Mn3) kết tủa,sau đó được dẫn vào bể lắng để loại các chất cặn lắng to.Khi đã lắng sơ bộ,nước được dẫn vào bể lọc để loại bớt các cặn nhỏ còn lơ lửng trong nước,khi nước đã đạt trong thì người ta tiếp tục làm sạch nước bằng Clo hoặc Zaven ở nồng độ 0,5g/m^3 đến 1,0g/m^3 nước,sau đó nước được tích lại ở bể chứa.Trạm bơm đợt hai thực hiện nốt công đoạn bơm nước sạch vào hệ thống cung cấp cho thành phố.

sơ đồ bộ máy tổ chức quản lý của công ty kdns hà nội



2.1.4. Tổ chức công tác kế toán tại công ty KDNS Hà Nội

2.1.4.1. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Xuất phát từ đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh, trình độ của cán bộ kế toán và chức năng nhiệm vụ được giao bộ máy kế toán của công ty được tổ chức theo hình thức tập trung tức là hầu hết công việc kế toán đều được thực hiện ở phòng kế toán không có bộ phận kế toán riêng biệt độc lập tại các xí nghiệp. Đồng thời trong bộ máy kế toán các nhân viên được bố trí đảm nhận các phần hành căn cứ vào khối lượng, tính chất phức tạp của các nghiệp vụ kinh tế tài

chính và trình dộ thực tế của cán bộ kế toán….. do đó đã tạo điều kiện cho công tác kiểm tra, chỉ đạo nghiệp vụ cũng như đảm bảo sự lãnh đạo tập trung thống nhất của kế toán trưởng đối với công tác kế toán.

2.1.4.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty

Phòng kế toán của công ty có 23 nhân viên, đứng đầu là kế toán trưởng kiêm trưởng phòng tài chính, kế toán trưởng chịu sự chỉ đạo trực tiếp của giám đốc công ty, toàn bộ nhân viên trong phòng kế toán chịu sự lãnh đạo trực tiếp của kế toán trưởng. Các bộ phận trong phòng kế toán của công ty có chức năng cụ thể như sau:

2.1.4.2.1. Kế toán tài sản cố định : Theo dõi cơ cấu vốn về tài sản cố định và tính hiệu quả kinh tế của nó, theo dõi tình hình tăng, giảm tình hình sử dụng tại các bộ phận được giao sử dụng. Đồng thời quản lý, thực hiện việc tính khấu hao tài sản cố định của mỗi quá trình sản xuất để đưa vào chi phí. Nguyên tắc đánh giá TSCĐ là đánh giá theo nguyên giá và giá trị còn lại. Phương pháp tính khấu hao TSCĐ sử dụng phương pháp khấu hao bình quân.

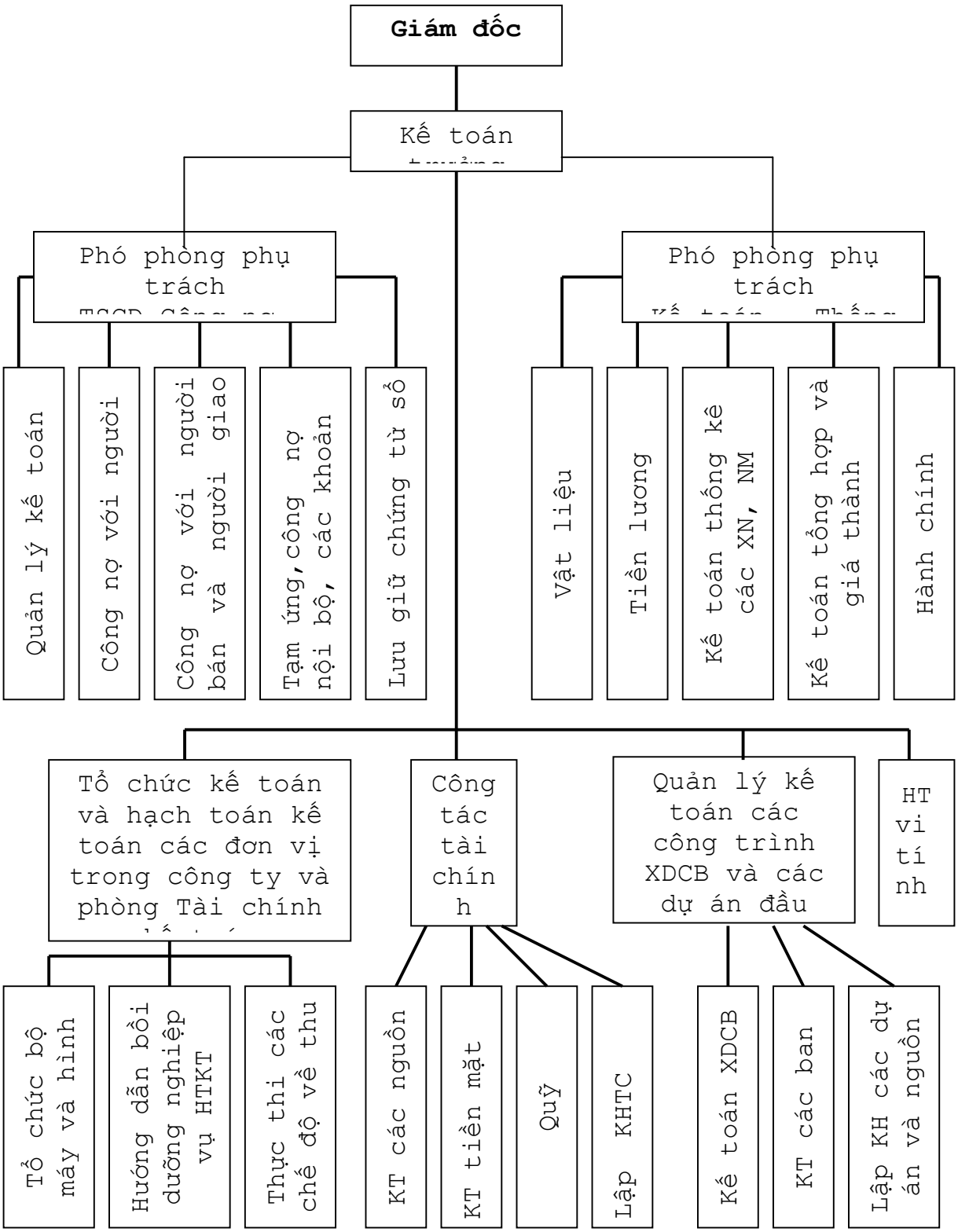
2.1.4.2.2. Kế toán công nợ và thanh toán **:** Có nhiệm vụ theo dõi, quản lý tình hình tăng, giảm, tình hình thanh toán mọi khoản công nợ với người mua, người bán, các khoản công nợ nội bộ, các khoản tạm ứng và các khoản phải thu, phải trả khác.

2.1.4.2.3. Kế toán vật liệu **:** Có nhiệm vụ phản ánh số lượng, chất lượng, giá trị của vật tư, hàng hóa, công cụ lao động nhập-xuất-tồn. Tính và phân bổ vật liệu xuất dùng cho các đối tượng sử dụng, phát hiện vật tư thiếu, thừa tham gia kiểm kê đánh giá lại vật liệu và công cụ lao động. Kế toán chi tiết Vật Liệu sử dụng phương pháp thẻ song song. Kế toán tổng hợp vật liệu sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên và sử dụng giá hạch tóan để tính giá hàng tồn kho.

2.1.4.2.4. Kế toán tiền lương **:** Có nhiệm vụ lập bảng thanh toán lương cho toàn công ty trên cơ sở các bảng thanh toán lương do các nhân viên kinh tế ở xí nghiệp gửi lên. Đồng thời tính toán xác định số BHXH, BHYT, KPCĐ phải nộp

Các bộ phận trong phòng kế toán của công ty được tổ chức theo sơ đồ sau:

sơ đồ tổ chức phòng tài vụ công ty kdns hà nội



2.1.4.2.5. Kế toán tổng hợp chi phí giá thành **:** Theo dõi việc ghi chép tập hợp chi phí ban đầu, xác định cách phân bổ chi phí nhằm đảm bảo chính xác trong việc tính giá thành sản phẩm . Kế toán tổng hợp còn có nhiệm vụ ghi sổ cái, lập báo cáo tài chính, và tổ chức lưu giữ tài liệu kế toán. Kế toán giá thành của công ty sử dụng phương pháp kê khai thường xuyên để tập hợp chi phí và tính giá thành.

2.1.4.2.6. Kế toán công tác tài chính **:** gồm các phần hành kế toán sau

- Kế toán tiền mặt và tiền gửi ngân hàng **:** Có nhiệm vụ phản ánh tình hình tăng, giảm các loại vốn bằng tiền của công ty, viết phiếu thu, phiếu chi,....
- Kế toán quĩ **:** Có nhiệm vụ quản lý quĩ tiền mặt, ghi chép sổ quĩ.....
- Kế toán kế hoạch tài chính **:** Theo dõi tình hình tài chính của công ty, lập các kế hoạch tài chính như kế hoạch doanh thu, kế hoạch chi phí.....

2.1.4.2.7. Kế toán theo dõi xây dựng cơ bản và dự án đầu tư : Theo dõi, giám sát trong quá trình lập dự án và thực hiện dự án, theo dõi các nguồn vốn đầu tư , theo dõi tăng giảm TSCĐ do đầu tư và theo dõi quá trình thu hồi vốn.

2.1.4.2.8. Kế toán tại các xí nghiệp : Chỉ làm nhiệm vụ theo dõi, phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại xí nghiệp vào các chứng từ liên quan. Sau đó định kỳ gửi về phòng kế toán của công ty.

2.1.4.3. Vận dụng hình thức kế toán

Hình thức kế toán hiện nay công ty đang áp dụng là hình thức Nhật Ký Chung. Hình thức kế toán này rất phù hợp với tổ chức kế toán tại công ty trong điều kiện đưa tin học vào phục vụ công tác kế toán. Hiện nay phần mềm kế toán mà công ty đang sử dụng là phần mềm FAST ACCOUNTING.

2.1.4.4. Hệ thống chứng từ và quá trình luân chuyển chứng từ

Hệ thống hóa đơn chứng từ hiện nay công ty đang sử dụng hoàn toàn tuân theo các mẫu hóa đơn chứng từ in sẵn do Bộ Tài Chính phát hành, công ty chỉ phát hành riêng một loại hóa đơn là " Hóa đơn tiền nước" để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của công ty.

Về quá trình luân chuyển chứng từ : Trên cơ sở các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại các xí nghiệp , các nhân viên kinh tế tại xí nghiệp sẽ tập hợp vào các

chứng từ liên quan sau đó định kỳ gửi về phòng tài chính kế toán của công ty. Sau khi đã được kiểm tra tính hợp lý , hợp pháp các hoá đơn chứng từ sẽ lưu chuyển tới các bộ phận kế toán có liên quan để hạch toán và nhập số liệu vào máy. Sau đó, chứng từ sẽ được lưu trữ theo đúng chế độ qui định.

2.1.4.5. Hệ thống tài khoản kế toán công ty sử dụng

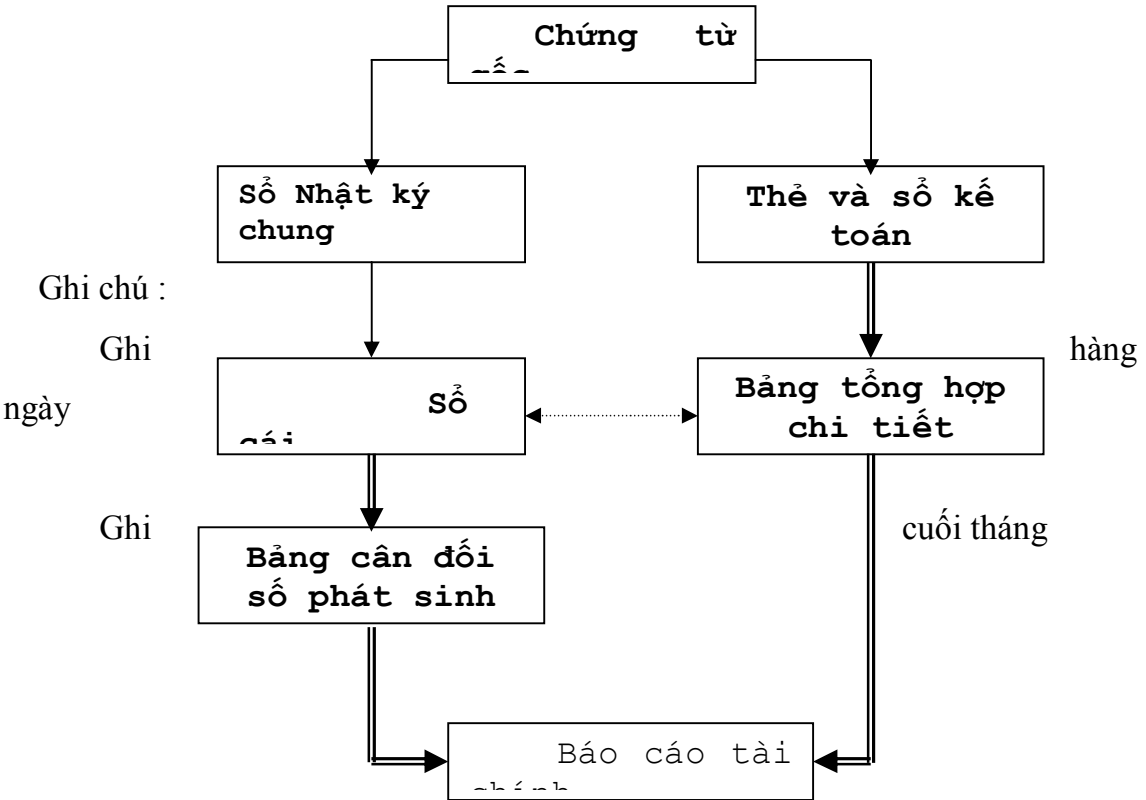
Trên cơ sở hệ thống chế độ kế toán mà Bộ Tài Chính ban hành kèm theo QĐ 1141/QĐ/CĐKT công ty đã xây dựng một danh mục riêng các tài khoản sử dụng tại công ty trong đó có một số tài khoản được mở thêm chi tiết để phục vụ cho việc theo dõi hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

2.1.4.6. Hệ thống sổ sách công ty sử dụng

Với việc sử dụng hình thức kế toán Nhật Ký Chung các sổ sách kế toán sử dụng tại công ty đều theo những biểu mẫu qui định trong hình thức Nhật Ký Chung, tuy vậy công ty không sử dụng sổ Nhật ký đặc biệt. Ngoài ra công ty còn sử dụng các loại sổsách, bảng kê, bảng phân bổ khác theo chế độ qui định và yêu cầu quản lý tại công ty.

Qui trình hạch toán trên sổ của công ty theo hình thức Nhật Ký Chung được thể hiện qua sơ đồ trang sau.

sơ đồ hạch toán trên sổ của công ty kdhs hà nội theo hình thức nhật ký chung



Đối chiếu kiểm tra

Theo sơ đồ trên qui trình hạch toán trên sổ của công ty như sau: Từ chứng từ gốc, kế toán tiến hành định khoản và nhập số liệu vào máy theo sơ đồ dưới đây:

Nghiệp vụ :.....Mã chứng từ:.....

Tài khoản ghi Nợ:.....

Tài khoản ghi Có:.....

Số tiền :.....

Diễn giải:.....

Đối tượng:.....

Mã đối tượng:.....

Trên cơ sở số liệu và định khoản mà kế toán nhập vào, máy tính sẽ nhập số liệu vào các sổ kế toán tổng hợp và chi tiết có liên quan. Cuối tháng trên cơ sở số liệu tổng hợp của máy, kế toán làm các bút toán kết chuyển cần thiết. Sau đó chương trình máy sẽ cho ra các báo cáo tài chính và báo cáo kế toán theo chương trình công ty đã cài đặt.

2.2. thực trạng công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty KDNS Hà Nội.

2.2.1. Phương thức bán hàng và chứng từ sử dụng

Công tác bán hàng và cung cấp dịch vụ của công ty KDNS Hà Nội được thực hiện qua ba nghiệp vụ chính là:

- Bán nước sạch cho người sử dụng
- Cung cấp dịch vụ sửa chữa,lắp đặt đường ống, đầu máy, đồng hồ cho khách hàng
- Nhượng bán vật tư, hàng hoá đặc thù của ngành nước.

Trong đó nghiệp vụ bán nước sạch là hoạt động kinh doanh chủ yếu của công ty (thường chiếm khoảng 85% doanh thu bán hàng của công ty). Các nghiệp vụ kinh doanh trên của công ty được tiến hành cụ thể như sau:

2.2.1.1. Nghiệp vụ kinh doanh bán nước sạch

Hoạt động kinh doanh bán nước sạch của công ty được tổ chức theo hai phương thức là bán nước trực tiếp theo đường ống và bán nước theo xe tec.

- *Phương thức bán trực tiếp theo đường ống:* Theo phương thức này, nước sạch sau khi ra khỏi nhà máy sẽ được bơm cao áp bơm thẳng vào đường ống dẫn rồi tới từng đâù máy của khách hàng. Định kỳ cuối tháng các nhân viên của các xí nghiệp sẽ đến ghi chỉ số đồng hồ của từng khách hàng, sau đó các xí nghiệp sẽ tổng hợp số liệu gửi về phòng kinh doanh của công ty để tiến hành in

hoá đơn cho khách hàng trên cơ sở :

Số tiền thu = Số m^3nước khách hàng sử dụng x Đơn giá $1m^3$ nước theo từng loại

Trong đó: Số m^3 nước khách hàng sử dụng là số ghi đọc trên đồng hồ của khách hàng (hoặc số m^3 nước khoán cho khách hàng sử dụng trong tháng theo định mức $4m^3$/người/tháng) và đơn giá $1m^3$ nước được tính riêng cho từng mục đích sử dụng theo bảng sau:

Mục đích sử dụng	Đơn giá(đ/m^3)
Nước sinh hoạt dân cư (gồm cả người, tổ chức nước ngoài)	1.500
Nước sử dụng cho cơ quan, bệnh viện, trường học.....	3.000
Nước sử dụng cho kinh doanh dịch vụ khách sạn, rửa xe...	6.500

Đơn giá trên đã bao gồm cả thuế GTGT và phí thoát nước. Trên hoá đơn thu tiền nước cho từng khách hàng không ghi riêng phần thuế GTGT và phí thoát nước mà số thuế và phí này chỉ được tính trên tổng thu tiền nước của từng xí nghiệp trong tháng theo bảng tổng hợp giao hoá đơn cuả phòng kinh doanh.

Với: Phí thoát nước = 10% x Tổng thu tiền nước

Thuế GTGT = 5% x {(Tổng thu tiền nước - Phí thoát nước)/ 1,05}}

Chứng từ sử dụng trong phương thức này là Hoá đơn tiền nước cho từng khách hàng (mẫu hoá đơn được ban hành theo công văn số 187 TCT/AC ngày 11/1/1999 của Tổng cục thuế) và bảng kê tổng hợp hoá đơn tháng cho từng XN

- *Phương thức bán trực tiếp qua xe tec:* Theo yêu cầu của khách hàng, xí nghiệp Cơ Giới của công ty sẽ dùng xe chuyên dụng chở nước sạch bán cho khách. Giá bán nước theo xe téc chủ yếu được tính trên chi phí chuyên chở. Nên giá bán nước qua xe tec không bao gồm phí thoát nước mà chỉ có thuế GTGT. Chứng từ sử dụng trong phương thức này là hoá đơn bán hàng GTGT.

2.2.1.2. Nghiệp vụ cung cấp dịch vụ sửa chữa, lắp đặt

Khách hàng có nhu cầu về các dịch vụ lắp đặt, sửa chữa sẽ làm đơn đề nghị với các xí nghiệp KDNS quản lý trên địa bàn. Sau khi nhận được đơn của khách hàng, bộ phận xây lắp tại các xí nghiệp sẽ tiến hành khảo sát công trình, tính ra dự toán cho công trình và tiến hành ký hợp đồng với khách hàng. Sau khi ký hợp đồng, khách hàng sẽ phải nộp trước toàn bộ chi phí cho công trình theo dự toán ghi trong hợp đồng. Sau khi dịch vụ đã hoàn thành, công trình được nghiệm thu và bàn giao đơn vị thực hiện sẽ lập hoá đơn bán hàng cho khách và tiến hành quyết toán công trình (trả lại tiền thừa cho khách hàng hoặc thu thêm tiền nếu khách nộp còn thiếu) Thuế GTGT cho phần Khảo sát thiết kế là 10% và cho phần dịch vụ sửa chữa, xây lắp là 5%.

2.2.1.3. Nghiệp vụ nhượng bán vật tư, hàng hoá

Phương thức bán hàng sử dụng trong nghiệp vụ này của công ty là bán hàng trực tiếp tại kho. Khách hàng có nhu cầu sẽ liên hệ với xí nghiệp Vật tư của công ty và đến nhận hàng tại kho của xi nghiệp Vật tư. Xí nghiệp Vật tư sẽ xuất hoá đơn bán hàng cho khách, với thuế suất thuế GTGT là 5%. Sau đó định kỳ chuyển hoá đơn về phòng Kế toán để vào sổ.

2.2.2. Kế toán doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng tại công ty bao gồm: Doanh thu bán nước qua đường ống, doanh thu bán nước xe téc, doanh thu cung cấp dịch vụ sửa chữa và xây lắp, doanh thu bán vật tư hàng hoá. Kế toán doanh thu bán hàng của công ty sử dụng TK 511 - doanh thu bán hàng, để ghi nhận các loại doanh thu.

TK 511 được kế toán công ty tổ chức chi tiết cho từng loại hoạt động cụ thể là:

TK 511 : Doanh thu bán hàng

TK 5111 : Doanh thu bán hàng hoá.

TK 5112 : Doanh thu bán thành phẩm (TK này sau đó được chi tiết cho từng xí nghiệp kinh doanh nước sạch)

TK 5113 : Doanh thu dịch vụ lắp đặt và sửa chữa.

TK 51133 : Doanh thu dịch vụ lắp đặt đồng hồ đo nước.

TK 51134 : Doanh thu đấu nước vào nhà.

TK 51135 : Doanh thu dịch vụ sửa chữa có thu tiền.

TK 5118 : Doanh thu dịch vụ khác.

Do đặc điểm sản xuất kinh doanh của công ty là sản xuất với qui trình liên tục, khách hàng tiêu dùng sản phẩm, dịch vụ sau đó mới thanh toán.....nên tại công ty không phát sinh các khoản giảm giá hàng bán hay hàng bán bị trả lại.....vì thế kế toán công ty không sử dụng các TK 531, TK532.....Đồng thời số tiền phạt truy thu tiền nước đối với các khách hàng sử dụng sai mục đích hoặc tự ý lắp trộm vòi nước.....được nhân viên của các XN cũng như phòng thanh tra, phòng kinh doanh.....nộp về trong tháng cũng được kế toán phản ánh vào TK 5112 _ Doanh thu bán thành phẩm.

Kế toán doanh thu bán hàng tại công ty được tiến hành cụ thể như sau:

- Căn cứ trên các hoá đơn truy thu tiền nước do XN Ba Đình gửi về vào ngày 10/1/2000, kế toán doanh thu bán nước tại công ty lập bảng kê hoá đơn để tính riêng tiền nước, tiền phí thoát nước và thuế GTGT phải nộp. Sau đó căn cứ trên bảng kê hoá đơn và phiếu thu tiền kế toán tiền mặt sẽ nhập số liệu tổng hợp vào sơ đồ trên máy theo định khoản:

Nợ TK 11111 (Tiền mặt VNĐ tại quĩ kinh doanh) : 4 850 500

Có TK 5112 (XN Ba Đình) : 4 157 571

Có TK 3331 (thuế GTGT) : 207 879

Có TK 3339 (phí thoát nước) : 485 050

Sau đó số liệu trên sẽ được máy chuyển đến các sổ kế toán tổng hợp và chi tiết theo chương trình đã cài đặt như Sổ Nhật ký chung, Sổ cái các TK 511, TK 111, TK 333....và các sổ chi tiết gồm sổ chi tiết TK 5112 (Sổ cái TK 5112), sổ chi tiết TK 3331, sổ chi tiết TK 5112 - Đối tượng XN Ba Đình.

- Căn cứ trên hoá đơn bán nước xe téc do XN Cơ giới gửi về, ngày 10/1/2000 kế toán phụ trách phần doanh thu khác tiến hành tổng hợp hoá đơn vào bảng kê hoá đơn để tính riêng tiền nước và tiền thuế GTGT phải nộp. Sau đó chuyển bảng kê đó cho kế toán tiền mặt để kế toán tiền mặt kết hợp với phiếu thu tiền nhập số liệu vào máy theo định khoản:

Nợ TK 11111 : 5 680 000

Có TK 5118 (chi tiết đối tượng XN Cơ giới) : 5 409 529

Có TK 3331 : 270 471

Sau đó số liệu trên sẽ được máy chuyển đến các sổ kế toán tổng hợp và chi tiết theo chương trình đã cài đặt như Sổ Nhật ký chung, Sổ cái các TK 511, TK 111, TK 333....và các sổ chi tiết gồm sổ chi tiết TK 5118, sổ chi tiết TK 3331, sổ chi tiết TK 5118 - Đối tượng XN Cơ giới.

- Căn cứ vào hoá đơn bán hàng hoá do XN Vật tư chuyển về, ngày 12/1/2000 kế toán phụ trách phần doanh thu bán hàng hoá tập hợp các hoá đơn đó vào bảng kê để tính riêng doanh thu bán vật tư và phần thuế GTGT phải nộp sau đó chuyển cho kế toán tiền mặt . Kế toán tiền mặt trên cơ sở phiếu thu tiền dưới đây:

phiếu thu Số: PTV _ 012 Mẫu số C21 - H

Ngày 12 tháng 1 năm 2000 Ban hành theo QĐ

Nợ : TK 111 Số 999-TC/QĐ/CĐKT

Có : TK 511, TK 333 Ngày 2/11/1996 của BTC

Họ và tên người nộp tiền : Nga

Địa chỉ : Xí nghiệp Vật Tư

Lý do nộp : Nộp tiền bán vật tư

Số tiền : 14 125 800 đ (Viết bằng chữ) Mười bốn triệu một trăm hai nhăm nghìn tám trăm đồng chẵn

Kèm theo:.....03.....chứng từ gốc.....

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ) .....Đủ.....

Ngày 12 tháng 1 năm 2000

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng Người lập phiếu Người nộp Thủ quĩ

sẽ kết hợp với bảng kê hoá đơn để nhập số liệu vào máy theo định khoản:

Nợ TK 11111 : 14 125 800
Có TK 5111 : 13 914 754
Có TK 3331 : 211 046

Sau đó các số liệu trên sẽ được máy chuyển vào các sổ kế toán có liên quan theo chương trình đã định sẵn như Sổ cái TK 511, Sổ cái TK 333...và các sổ chi tiết như sổ chi tiết TK 5111, TK 3331.....

- Ngày 31/1/2000 căn cứ vào số hoá đơn của các dịch vụ xây lắp và sửa chữa đã hoàn thành trong tháng, và phiếu thu tiền ứng trước của khách hàng do các đội thi công chuyển về, kế toán doanh thu xây lắp và sửa chữa kiêm kế toán theo dõi thanh toán với khách hàng sử dụng dịch vụ sẽ lập bảng kê hoá đơn phát sinh trong tháng cho từng đội để tổng hợp riêng phần doanh thu dịch vụ, phần thuế GTGT phải nộp của từng công trình, cũng như xác định số tiền phải trả lại cho khách hàng nếu khách hàng nộp thừa và số tiền phải thu thêm nếu khách hàng nộp thiếu. Sau đó căn cứ vào bảng kê,kếtoán

doanh thu nhập số liệu vào máy theo định khoản sau cho từng hoá đơn.

Nợ TK 13134 (Phải thu về XD & đấu nước vào nhà) : 1 143 065
Chi tiết đối tượng : Toàn B25 Bãi Cát Linh
Có TK 51134 (DT về XD & đấu nước vào nhà) : 1 085 435
Có TK 3331 : 57 630

Sau đó các số liệu trên sẽ được máy chuyển vào các sổ kế toán theo chương trình đã cài đặt như Sổ Nhật ký chung, Sổ cái các TK 511, TK 111, TK 333, TK 131...và các sổ chi tiết gồm sổ chi tiết TK 5113 (Sổ cái TK 5113), sổ chi tiết TK 3331, sổ chi tiết TK 51134, sổ chi tiết theo dõi thanh toán TK 13134.....

- Ngày 31/1/2000 căn cứ vào bảng tổng hợp hoá đơn tiền nước tháng 1/2000

của các XN do phòng Kinh doanh gửi xuống, kế toán doanh thu bán thành phẩm sẽ nhập các số liệu đó vào máy chi tiết cho từng XN theo định khoản:

Nợ TK 1312 (Phải thu tiền nước) _ đối tượng: XN Ba Đình : 2 194 064 317
Có TK 5112 _ đối tượng: XN Ba Đình : 1 813 145 414

Có TK 3331 : 90 657 271

Có TK 3339 : 211 533 632

Có TK 3388 (Tiền thuê bao đồng hồ) : 76 728 000

Sau đó các số liệu trên sẽ được máy chuyển vào các sổ kế toán theo chương trình đã cài đặt như Sổ Nhật ký chung, Sổ cái các TK 511, TK 111, TK 333, TK 131...và các sổ chi tiết gồm sổ chi tiết TK 5112 (Sổ cái TK 5112), sổ chi tiết TK 3331, sổ chi tiết TK 5112 - Đối tượng XN Ba Đình, sổ chi tiết theo dõi thanh toán TK 1312 - Đối tượng XN Ba Đình.....

Ngày 31/1/2000 sau khi đã kết thúc hoàn toàn việc nhập dữ liệu của tất cả các phần hành vào máy kế toán doanh thu làm các bút toán kết chuyển doanh thu của từng hoạt động để xác định kết quả kinh doanh theo dạng sau:

Nợ TK 911 (xác định kết quả kinh doanh) : 8 490 673 262

Có TK 5112 (doanh thu bán thành phẩm) : 8 490 673 262

đồng thời kế toán doanh thu bán thành phẩm lập báo cáo doanh thu bán nước. Toàn bộ số liệu trên được thể hiện trong Sổ cái các TK 511,5112,5113. Cuối tháng sau khi kế toán đã thực hiện bút toán khoá sổ máy sẽ tự tổng hợp số liệu để lập ra bảng tổng hợp số phát sinh của các TK trong kỳ thể hiện qua mẫu sổ: Sổ tổng hợp Tài khoản (ví dụ như mẫu sổ tổng hợp TK 511); Sổ tổng hợp chi tiết của các TK thể hiện qua mẫu Sổ tổng hợp phát sinh theo tiểu khoản (ví dụ như mẫu sổ tổng hợp phát sinh theo tiểu khoản của TK 511); Sổ tổng hợp phát sinh theo đối tượng của các TK (ví dụ như mẫu sổ tổng hợp phát sinh theo đối tượng của TK 5112). Tuỳ theo yêu cầu về thông tin mà kế toán sẽ cho in ra các mẫu sổ cần thiết.

2.2.3. Kế toán thanh toán với người mua và thuế phải nộp cho hàng bán ra

2.2.3.1. Kế toán thanh toán với người mua

Kế toán thanh toán với người mua sử dụng tài khoản 131 để hạch toán. TK 131 được mở chi tiết theo các nghiệp vụ bán hàng của công ty . Cụ thể là:

TK 131 : Phải thu của khách hàng.

TK 1311 : Phải thu tiền bán hàng.

TK 1312 : Phải thu Tiền nước.

TK 1313 : Phải thu Dịch vụ Xây dựng, lắp đặt và Sửa chữa.

TK 13133 : Phải thu Lắp đặt đồng hồ.

TK 13134 : Phải thu XD & đấu nước vào nhà.

TK 13135 : Phải thu sửa chữa.

TK 13138 : Phải thu dịch vụ khác.

Sau đó các TK chi tiết trên lại được tổ chức chi tiết cho từng đối tượng, từng khách hàng như TK 1312 - XN Hoàn Kiếm được sử dụng để theo dõi tình hình thanh toán tiền bán nước của XN với công ty.Trình tự kế toán thanh toán với người mua được thực hiện cụ thể như sau:

- Căn cứ vào phiếu thu tiền của khách hàng và hợp đồng cung cấp dịch vụ XL_SC do đội 1 - XN Xây lắp gửi về, kế toán tiền mặt sẽ nhập số liệu vào máy theo từng phiếu thu của từng khách hàng. Căn cứ vào phiếu thu dưới đây:

phiếu thu Số: PTV _ 008 Mẫu số C21 - H

Ngày 10 tháng 1 năm 2000 Ban hành theo QĐ

Nợ : TK 111 Số 999-TC/QĐ/CĐKT

Có : TK 131 Ngày 2/11/1996 của BTC

Họ và tên người nộp tiền : Trần Thanh Toàn

Địa chỉ : B25 Bãi Cát Linh

Lý do nộp : Đấu nước vào nhà

Số tiền : 1 169 000 đ (Viết bằng chữ) Một triệu một trăm sáu mươi chín nghìn đồng chẵn

Kèm theo:.....01.....chứng từ gốc.....

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ) .....Đủ.....

Ngày 10 tháng 1 năm 2000

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng Người lập phiếu Người nộp Thủ quĩ

kế toán tiền mặt sẽ tiến hành nhập số liệu vào máy như sau:

Nghiệp vụ : Thu trước tiền đấu máy nước Mã chứng từ: PTV_ 008

Tài khoản ghi Nợ: 11111

Tài khoản ghi Có: 13134

Số tiền : 1 169 000 VNĐ

Diễn giải: Đầu máy

Đối tượng: Trần Thanh Toàn _ B25 Bãi Cát Linh

Mã đối tượng:.....

Sau đó các số liệu trên sẽ được máy chuyển vào Sổ cái TK 131

Sổ cái TK1313 ; Sổ cái TK13134 và Sổ chi tiết theo dõi thanh toán TK 13134.

- Căn cứ vào giấy báo Có số BCV 008 ngày 14/1/2000 của ngân hàng Công thương về việc XN Hoàn Kiếm nộp tiền nước tháng 12/1999, kế toán tiền gửi ngân hàng sẽ nhập số liệu vào máy theo sơ đồ như sau:

Nghiệp vụ :..Báo có tiền nước T12/1999 Mã chứng từ: BCV 008

Tài khoản ghi Nợ: 11211 (Tiền gửi VNĐ tại nhân hàng công thương VN)

Tài khoản ghi Có: 1312

Số tiền : 90 713 500

Diễn giải: Tiền nước tháng 12/1999

Đối tượng: Xí nghiệp Hoàn Kiếm

Sau đó các số liệu trên sẽ được máy chuyển vào Sổ cái TK 131, Sổ cái TK 1312...và Sổ chi tiết TK 1312 - Đối tượng XN Hoàn Kiếm .

- Sau khi đã ghi nhận doanh thu dịch vụ, kế toán doanh thu dịch vụ kiêm kế toán theo dõi thanh toán với người mua sẽ căn cứ theo hoá đơn, bảng kê hoá đơn và phiếu chi tiền mặt dưới đây để thực hiện tất toán cho từng công trình theo định khoản:

Nợ TK 13134 : 25 935

(Đối tượng: Trần thanh Toàn_ B25 Bãi Cát Linh)

Có TK 1111 : 25 935

phiếu Chi Số: PCV _ 381

Ngày 31 tháng 1 năm 2000

Nợ : TK 1313

Có : TK 1111

Họ và tên người lĩnh tiền : Hùng

Địa chỉ : Đội 1_ XN Xây lắp

Lý do Chi : Trả lại tiền thừa DV XL & SC

Số tiền : 192 400 đ (Viết bằng chữ) Một trăm chín mươi hai nghìn bốn trăm đồng chẵn.

Kèm theo:.....08.....chứng từ gốc.....

Đã nhận đủ số tiền (viết bằng chữ) .....Đủ.....

Ngày 31 tháng 1 năm 2000

Thủ trưởng đơn vị Kế toán trưởng Người lập phiếu Người nhận Thủ quĩ

Các số liệu trên sau đó sẽ được máy chuyển đến các sổ kế toán có liên quan như sổ Cái TK 131, sổ chi tiết TK 1313, sổ theo dõi thanh toán theo đối tượng TK 13134.....

Đồng thời trong ngày 31/1/2000 khi kế toán doanh thu bán nước nhập số liệu vào máy căn cứ theo bảng kê hoá đơn thì số tiền nước phải thu trong tháng 1/2000 của từng xí nghiệp cũng được máy ghi vào các sổ kế toán theo dõi thanh toán với người mua như Sổ Cái TK 131, Sổ Cái TK 1312, Sổ chi tiết theo dõi cho từng đối tượng TK 1312. Sau khi kế toán làm bút toán khoá sổ máy sẽ tự tổng hợp đưa ra bảng tổng hợp số phát sinh (Sổ tổng hợp TK 131), Sổ tổng hợp phát sinh theo tiểu khoản của TK 131.

2.2.3.1. Kế toán các khoản thuế phải nộp cho hàng tiêu thụ

Các loại thuế phải nộp cho hàng hoá, thành phẩm tiêu thụ của công ty KDNS Hà Nội bao gồm thuế GTGT và phí thoát nước. Để phản ánh hai loại thuế và phí này kế toán sử dụng tài khoản 3331(Thuế GTGT phải nộp) và TK3339 (Các khoản phí và lệ phí), tuy vậy hai TK này không được mở chi tiết cho từng hoạt động, nghiệp vụ bán hàng. Khi kế toán các phần hành khác thực hiện việc nhập dữ liệu vào máy để ghi nhận doanh thu thì máy sẽ tự động nhập số liệu về số thuế và phí phải nộp cho hàng tiêu thụ vào hai tài khoản trên. Số liệu liên quan đến thuế và phí phải nộp cho hàng tiêu thụ trong tháng 1/2000 được thể hiện qua số liệu tại Sổ cái TK333 và Sổ tổng hợp TK 333 và Sổ tổng hợp theo tiểu khoản. Đến cuối tháng kế toán thuế GTGT sẽ căn cứ vào các bảng kê hoá đơn hàng hoá, dịch vụ bán ra và bảng kê chi tiết doanh số bán hàng theo từng loại thuế suất của

từng xí nghiệp ; bảng kê hoá đơn, chứng từ hàng hoá dịch vụ mua vào để lập tờ khai thuế GTGT.

2.2.4. Kế toán giá vốn thực tế hàng xuất bán.

Kế toán giá vốn hàng bán tại công ty KDNS Hà Nội chỉ tính trị giá vốn cho ba hoạt động bán hàng là: Bán nước qua đường ống, bán hàng hoá vật tư và cung cấp DV XL & SC. Còn đối với các chi phí có liên quan đến hoạt động bán nước xe téc sẽ được tính vào chi phí bán hàng trong tháng. Để thực hiện công tác kế toán giá vốn hàng xuất bán kế toán công ty sử dụng TK 632_ Giá vốn hàng xuất bán, TK này được chi tiết cho từng hoạt động bán hàng , cụ thể là:

TK 6321 : Giá vốn hàng hoá bán.

TK 6322 : Giá vốn nước bán.

TK 6323 : Giá vốn dịch vụ xây dựng cơ bản.

Kế toán gía vốn hàng bán tại công ty KDNS Hà Nội được thực hiện như sau:

- Cuối tháng căn cứ vào Bảng kê tính giá vật liệu và Bảng phân bổ vật liệu

kế toán tính ra trị giá thực tế hàng xuất bán trong tháng và tiến hành nhập số liệu vào máy theo định khoản:

Nợ TK 6321(giá vốn hàng bán) : 21 995 850

Có TK 1521 (nguyên vật liệu chính) : 21 995 850

Bút toán này sẽ được máy tự động ghi vào các sổ kế toán liên quan theo chương trình đã cài đặt như sổ Cái TK 632, sổ Cái TK 152,.....

- Cuối tháng căn cứ vào tổng chi phí sản xuất nước trong tháng phát sinh tại các nhà máy đã được kế toán chi phí, giá thành tập hợp vào tài khoản 155 (Thành phẩm) kế toán giá vốn làm bút toán kết chuyển toàn bộ sang TK 6322 để tính trị giá vốn nước bán trong tháng như sau:

Nợ TK 6322 (Giá vốn nước bán) : 5 779 303 754

Có TK 155 (Thành phẩm) : 5 779 303 754

Các số liệu trên sau đó sẽ được máy phản ánh vào các sổ kế toán như sổ Nhật ký chung, sổ Cái TK 632, sổ cái TK 155.....

- Cuối tháng căn cứ vào tổng doanh thu dịch vụ xây lắp và sửa chữa thực hiện trong tháng, kế toán giá vốn tính ra trị giá vốn của các dịch vụ đã hoàn thành bằng

khoảng từ 75% đến 85% của tổng doanh thu dịch vụ thực hiện trong tháng đó. Trong tháng 1/2000 căn cứ vào số doanh thu dịch vụ XL &SC trong tháng trên TK 5113 là: 824 896 889 đ và với tỷ lệ tính chi phí là 76%, kế toán giá vốn tính ra tổng chi phí cho hoạt động XL & SC trong tháng 1/2000 là:

76% x 824 896 889 = 626 921 636 đ

Sau đó kế toán giá vốn làm bút toán kết chuyển chi phí để tính giá vốn cho hoạt động dịch vụ xây lắp và sửa chữa:

Nợ TK 6323 (giá vốn dịch vụ xây dựng cơ bản) : 626 921 636

Có TK 154 (chi phí sản xuất kinh doanh dở dang) : 626 921 636

Cuối cùng kế toán sẽ làm các bút toán kết chuyển giá vốn để xác định kết quả kinh doanh cho từng hoạt động theo bút toán :

Nợ TK 911 (xác định kết quả kinh doanh) : 626 921 636

Có TK 6323 (giá vốn dịch vụ xây dựng cơ bản) : 626 921 636

Các số liệu của trên đều được máy ghi vào sổ Cái TK 632.

2.2.5. Kế toán chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

CPBH và CPQLDN tại công ty KDNS Hà Nội bao gồm tất cả các khoản chi phí phục vụ cho công tác bán hàng tại các xí nghiệp kinh doanh nước sạch và quản lý chung tại công ty, trong đó CPBH còn bao gồm cả các chi phí phát sinh trong hoạt động bán nước xe téc.

Kế toán CPBH và CPQLDN sử dụng tài khoản 641 và tài khoản 642 để phản ánh các khoản CPBH, CPQLDN phát sinh và kết chuyển các khoản chi phí đó để xác định kết quả kinh doanh. Hai tài khoản này được kế toán công ty tổ chức chi tiết theo từng yếu tố chi phí. Trong tháng căn cứ trên các hoá đơn liên quan đến CPBH và CPQLDN do các XN gửi về, kế toán tiền mặt, tiền gửi ngân hàng sẽ kết hợp cùng với phiếu chi hoặc giấy Báo nợ của ngân hàng để nhập số liệu vào máy theo định khoản:

Nợ TK 641, TK 642 (chi tiết theo từng yếu tố chi phí)

Có TK 111 (TK 112)

Với các chứng từ phản ánh CPBH và CPQLDN có liên quan đến các phần hành kế toán khác như: kế toán nguyên vật liệu, kế toán TSCĐ....thì khi các phần hành đó nhập số liệu vào máy, các số liệu liên quan đến hai TK 641, TK 642 sẽ

được máy tự động phản ánh vào sổ kế toán của hai tài khoản này như sổ Cái TK 641, sổ Cái TK 642. Cuối tháng căn cứ trên số liệu máy đã tổng hợp kế toán không phân bổ CPBH và CPQLDN cho từng hoạt động kinh doanh mà sẽ làm bút toán kết chuyển toàn bộ từng yếu

tố chi phí để xác định kết quả sản xuất kinh doanh nói chung theo cách sau:

Nợ TK 911 (xác định kết quả kinh doanh) : 851 852 866

Có TK 6411 (chi phí nhân viên bán hàng) : 851 852 866

Sau đó các số liệu này sẽ được máy chuyển vào các sổ kế toán như: Sổ Cái TK 641, 642, sổ cái TK 911, sổ chi tiết TK 6411.....Cuối cùng máy sẽ tự tổng hợp các số liệu phát sinh trong tháng của hai TK 641, TK 642 để lập ra bảng tổng hợp số phát sinh của hai tài khoản này theo mẫu Sổ tổng hợp TK 641 và TK 642 , Sổ tổng hợp phát sinh theo tiểu khoản của TK 641 và TK 642.

2.2.6. Kế toán két quả bán hàng

Kết quả bán hàng của công ty KDNS Hà Nội được tập hợp tính toán tổng hợp cho tất cả các hoạt động kinh doanh trong tháng của công ty. Kế toán xác định kết quả bán hàng của công ty sử dụng tài khoản 911_ Xác định kết quả kinh doanh, để xác định kết quả bán hàng. Cuối tháng, sau khi kế toán giá vốn, doanh thu, CPBH và CPQLDN đã thực hiện các nghiệp vụ kết chuyển, kế toán xác định kết quả bán hàng tự tính ra kết quả bán hàng và kết chuyển lãi (lỗ) hoạt động kinh doanh theo định khoản:

Nợ TK 911 (xác định kết quả kinh doanh) : 367 592 499

Có TK 4211 (lãi chưa phân phối năm nay) : 367 592 499

Số liệu kế toán trên sẽ được máy tự động phản ánh vào trong Sổ Cái TK911. Kế toán xác định kết quả bán hàng của công ty chỉ thực hiện xác định kết quả tổng hợp cho tất cả các hoạt động kinh doanh (thông qua Báo cáo kết quả kinh doanh) chứ không lập báo cáo kết quả cho từng hoạt động.

chương 3

một số ý kiến nhằm hoàn thiện kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty KDNS hà nội

3.1. đánh giá thực trạng tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty KDNS hà nội

3.1.1. Những ưu điểm đã đạt được

Trên cơ sở nghiên cứu lí luận về kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng kết hợp với quá trình tìm hiểu công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng nói riêng tại công ty KDNS Hà Nội tôi nhận thấy nhìn chung công ty đã xây dựng được một mô hình kế toán khoa học, hợp lý và có hiệu quả, phù hợp với yêu cầu quản lý trong nền kinh tế thị trường, đảm bảo cho công ty thực hiện tốt các nhiệm vụ được giao.

Bộ máy tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh ở công ty được tổ chức khoa học, phù hợp với điều kiện thực tế của công ty, các phòng ban chức năng của công ty hoạt động có hiệu quả phục vụ đắc lực cho ban lãnh đạo công ty trong việc quản lý, tổ chức sản xuất, quản lý kinh tế tài chính.

Phòng kế toán của công ty với những nhân viên có trình độ, năng lực, nhiệt tình với công việc lại được bố trí phân công công việc cụ thể đã góp phần đắc lực vào công tác kế toán và quản lý kinh tế tài chính của công ty. Bên cạnh đó, việc vận dụng tin học vào công tác kế toán đã giúp giảm bớt rất nhiều công việc kế toán đồng thời lại giúp cho kế toán giám sát chặt chẽ hơn các hoạt động, nghiệp vụ kinh tế tài chính của công ty.

Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng được thực hiện nhìn chung là tốt, đảm bảo theo dõi được các doanh thu, chi phí phát sinh trong

kỳ từ đó tính toán chính xác kết quả kinh doanh của công ty cũng như thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đối với Nhà nước. Đồng thời kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty cũng đảm bảo theo dõi chặt chẽ tình hình công nợ của khách hàng từ đó đảm bảo thu đầy đủ các khoản công nợ, chống thất thoát vốn cho công ty.

3.1.2. Những tồn tại cần khắc phục

Bên cạnh những thành tích như đã nêu trên, công tác kế toán nói chung và kế toán bán hàng, xác định kết quả bán hàng nói riêng tại công ty cũng còn tồn tại một số nhược điểm cụ thể như sau:

- Tổ chức luân chuyển chứng từ giữa các XN về công ty chưa đảm bảo tính kịp thời để phục vụ cho việc hạch toán.
- Kế toán doanh thu chưa phản ánh đúng doanh thu bán hàng thực tế.
- Kế toán giá vốn hàng bán chưa thực hiện đúng theo nguyên tắc phù hợp và việc sử dụng tài khoản thành phẩm đã phản ánh sai đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty .
- Kế toán kết quả bán hàng ở công ty chưa được tổ chức chi tiết để xác định kết quả kinh doanh của từng nghiệp vụ bán hàng theo từng tháng.
- Cuối cùng là tồn tại trong việc quản lý công tác bán hàng của công ty. Công tác bán hàng mà cụ thể là việc bán nước sạch cho các khách hàng sử dụng của công ty chưa được tổ chức một cách đồng bộ từ đó dẫn đến tình trạng tỷ lệ nước sạch bị thất thu, thất thoát còn cao (trung bình khoảng 55% đến 60% số lượng nước sạch được sản xuất ra.)

3.2. một số ý kiến đóng góp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng tại công ty KDNS hà nội.

Để phát huy những ưu điểm đã có và khắc phục những tồn tại hiện thời, tôi xin có một vài ý kiến đóng góp mong được công ty xem xét:

3.2.1. Kiến nghị thứ nhất - Về việc tổ chức luân chuyển chứng từ.

Tại công ty hầu hết các chứng từ phản ánh các nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại các đơn vị trực thuộc đến cuối tháng mới được chuyển về công ty để kế toán

phản ánh vào sổ (ví dụ như hoá đơn phản ánh các dịch vụ XL & SC đã hoàn thành và bàn giao cho khách hàng đến cuối tháng mới được các đội thi công chuyển về công ty). Với việc tổ chức lưu chuyển chứng từ như vậy sẽ làm tăng khối lượng công việc kế toán tại thời điểm cuối tháng từ đó sẽ dẫn đến tình trạng kế toán dễ phát sinh nhầm lẫn hoặc bỏ sót..... đồng thời lại không đảm bảo cung cấp kịp thời các thông tin kinh tế phục vụ cho quản lý. Vì vậy theo tôi kế toán của công ty (mà chủ yếu là kế toán trưởng) cần xem xét qui định lại việc tổ chức luân chuyển chứng từ trong nội bộ công ty.

Theo ý kiến của tôi, công ty nên qui định định kỳ 5 ngày nhân viên kinh tế tại các xí nghiệp phải nộp về phòng Kế toán của công ty tất cả các hoá đơn, chứng từ phát sinh trong thời gian đó để kế toán có căn cứ hạch toán. Nếu tổ chức được như vậy sẽ giúp cho kế toán kiểm tra kỹ lưỡng hơn tính hợp lý, hợp pháp của các hoá đơn, chứng từ đồng thời cũng tránh được tình trạng dồn hết công việc kế toán vào cuối kỳ tại công ty từ đó giảm được các sai sót có thể có trong công tác kế toán. Mặt khác, do địa bàn hoạt động của tất cả các xí nghiệp thành viên của công ty chỉ nằm trong địa phận thành phố Hà nội, nên công ty hầu như không gặp một trở ngại nào do điều kiện địa lý gây ra trong việc tổ chức tập hợp hoá đơn, chứng từ theo định kỳ thời gian như vậy.

3.2.2. Kiến nghị thứ hai - Về tổ chức kế toán doanh thu

Việc kế toán doanh thu tại công ty ghi nhận các khoản tiền phạt do đục phá đường ống, sử dụng sai nước sai mục đích..... vào doanh thu bán nước trong kỳ theo tôi là chưa thoả đáng vì nó không phù hợp với nội dung mà TK 511 phản ánh đồng thời sẽ làm sai lạc việc tính toán và đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh trong kỳ của công ty.

Để phản ánh chính xác doanh thu thực tế của công ty, đồng thời thực hiện đúng theo qui định của chế độ kế toán hiện hành theo tôi công ty không nên tiến hành hạch toán các khoản tiền phạt do khách hàng sử dụng nước sai mục đích, tự ý đục phá đường ống.....vào doanh thu bán nước mà nên hạch toán vào thu nhập hoạt động khác. Đồng thời do các khoản thu phạt như trên của công ty phát sinh nhiều trong tháng nên công ty có thể mở thêm cho TK 721 -Thu nhập hoạt động

khác, tài khoản chi tiết là TK 7212 - Truy phạt tiền nước, để tiện theo dõi.Trên cơ sở đó, các khoản tiền phạt sẽ được hạch toán như sau :

Nợ TK 1111 (Tiền VNĐ tại quĩ)

Có TK 7212 (Truy phạt tiền nước)

Có TK 3331, 3339 (Thuế GTGT và Phí thoát nước phải nộp).

Với việc tổ chức như vậy sẽ phản ánh chính xác doanh thu bán nước của công ty trong tháng, làm cơ sở để tính toán chính xác kết quả kinh doanh của công ty

3.2.3. Kiến nghị thứ ba - Về kế toán giá vốn hàng bán.

Việc tính trị giá vốn của các dịch vụ xây lắp và sửa chữa đã hoàn thành căn cứ theo tỷ lệ % tính trên doanh thu là một chủ quan rất lớn của công ty trong việc đánh giá hiệu quả thực tế của hoạt động xây lắp, sửa chữa. Điều này nói lên công ty chưa áp dụng đúng nghuyên tắc phù hợp trong việc tính trị giá vốn cho dịch vụ xây lắp và sửa chữa. Đồng thời việc sử dụng TK 155 để tập hợp và kết chuyển trị giá vốn nước bán trong kỳ ở công ty như hiện nay không phản ánh đúng theo đặc điểm của sản phẩm nước, đặc điểm của phương thức bán hàng trực tiếp không qua kho của công ty Bởi vì trong thực tế nước sạch sau khi được sản xuất ra khỏi các nhà máy sẽ được dẫn ngay vào hệ thống ống để đến từng đầu máy của khách hàng chứ không qua kho do đó việc hạch toán như hiện nay là chưa phù hợp.

Theo tôi công ty nên tổ chức kế toán giá vốn trên cơ sở như sau:

3.2.3.1. Tổ chức tài khoản kế toán

Công ty nên bỏ TK 155 và tiến hành mở chi tiết TK 154 ra thành hai tiểu khoản là TK 1542_ Để tập hợp chi phí cho hoạt động sản xuất nước, và

TK 1543_ Để tập hợp chi phí cho hoạt động xây lắp.

Trên cơ sở đó cuối tháng kế toán giá vốn sẽ kết chuyển trực tiếp giá vốn hàng bán của từng hoạt động từ các tiểu khoản tương ứng của TK 154 vào TK 632. Việc tổ chức chi tiết TK 154 như vậy sẽ giúp phản ánh kịp thời số chi phí sản xuất phát sinh trong tháng của từng hoạt động đồng thời cũng phù hợp với đặc điểm phương thức tiêu thụ sản phẩm nước mà công ty đang áp dụng.

3.2.3.1. Kế toán giá vốn nước bán

Cuối tháng, trên cơ sở số chi phí sản xuất nước đã được tập hợp trong tháng trên TK 1542, kế toán giá vốn sẽ làm bút toán kết chuyển toàn bộ số chi phí đó sang TK 6322 (giá vốn nước bán) để tính ra giá vốn nước bán trong tháng theo định khoản sau:

Nợ TK 6322 (giá vốn nước bán)

Có TK 1542 (chi phí SX nước)

3.2.3.2. Kế toán giá vốn dịch vụ xây lắp và sửa chữa

Việc công ty phải tổ chức tính giá vốn các DV xây lắp và sửa chữa hoàn thành theo tỷ lệ % tính trên doanh thu như hiện nay xuất phát từ việc kế toán giá thành của công ty không tập hợp chi phí và tính giá thành riêng theo từng công trình. Với đặc điểm của hoạt động dịch vụ XL & SC của công ty là các hoạt động có qui mô nhỏ, thời gian thi công ngắn và do một đội thi công tiến hành độc lập nên để việc tổ chức tính trị giá vốn các công trình xây lắp và sửa chữa được chính xác và hợp lý hơn, theo tôi trước hết kế toán giá thành của công ty nên sử dụng " Phiếu tập hợp chi phí " theo từng hợp đồng (như mẫu số 1 ở dưới đây) để tập hợp chi phí cho từng công trình của từng đội thi công. Cuối tháng khi nhận được các hoá đơn xác nhận các hợp đồng đã hoàn thành, kế toán giá thành sẽ tổng hợp các " Phiếu tập hợp chi phí " của các công trình hoàn thành vào " Bảng tổng hợp tính giá thành DV XL & SC hoàn thành " (mẫu số 2 ở trang sau). Căn cứ vào số tổng cộng của bảng này, kế toán giá vốn

DV XL &SC sẽ kết chuyển giá vốn của các dịch vụ hoàn thành theo định khoản :

Nợ TK 6323 (giá vốn dịch vụ XDCB)

Có TK 1543 (chi phí dịch vụ XDCB)

Phiếu tập hợp chi phí (Mẫu số 1)

Đội thi công:.....

Tên khách hàng:.....Ngày ký hợp đồng:.....

Địa chỉ:.....Ngày bắt đầu thi công:.....

Loại dịch vụ:.....Ngày hoàn thành:.....

Chứng từ	CP NVLTT	CP NCTT	CP SXC	Tổng chi phí

Số	Ngày				
Tổng chi phí		.....	.....	.....	.....

(Mẫu số 2)

bảng tổng hợp tính giá thành DV XL & SC hoàn thành

Tháng 1 năm 2000

Đơn vị : Công ty KDNS Hà Nội.

Dịch vụ	Tên khách hàng	Đội thi công	Ngày bắt đầu	Ngày hoàn thành	Giá thành
	Tổng giá thành				.....

3.2.4. Kiến nghị thứ tư - Về kế toán xác định kết quả bán hàng.

Hiện nay, kế toán xác định kết quả bán hàng tại công ty đang thực hiện tính toán kết quả bán hàng cho tất cả các hoạt động kinh doanh của công ty trong kỳ (thông qua báo cáo kết quả kinh doanh), chứ chưa tổ chức tính kết quả chi tiết cho từng hoạt động. Việc tổ chức như vậy có thể giảm bớt được khối lượng công việc kế toán nhưng lại không đảm bảo cung cấp thông tin chi tiết cụ thể về kết quả của từng hoạt động phục vụ cho công tác quản lý, đồng thời lại thể hiện sự không đồng bộ trong việc tổ chức kế toán doanh thu, giá vốn và kết quả bán hàng. Với việc kế toán không mở chi tiết TK 911 cho từng hoạt động, nghiệp vụ bán hàng trong khi kế toán doanh thu, giá vốn đã được tổ chức chi tiết đến từng nghiệp vụ, đồng thời việc kế toán công ty không tiến hành phân bổ CPBH và CPQLDN cho từng loại hoạt động như hiện nay là một trong những khó khăn đối với công ty trong việc xác định chính xác kết quả sản xuất kinh doanh của từng hoạt động. Việc tổ chức như vậy đã làm cho kế toán xác định kết quả bán hàng không có được các số liệu chi tiết về kết quả của từng hoạt động để phục vụ cho công tác quản lý.

Vì vậy theo tôi kế toán xác định kết quả bán hàng của công ty nên được tổ chức lại như sau:

3.2.4.1. Về tài khoản sử dụng

Tài khoản xác định kết quả kinh doanh (TK 911) của công ty nên được mở chi tiết cho từng nghiệp vụ kinh doanh, cụ thể là:

TK 911: Xác định kết quả kinh doanh

TK 9111: Kết quả hoạt động bán vật tư, hàng hoá.

TK 9112: Kết quả hoạt động bán nước.

TK 9113: Kết quả dịch vụ Xây lắp và Sửa chữa.

Việc tổ chức chi tiết TK 911 như vậy sẽ đảm bảo sự đồng bộ giữa kế toán doanh thu, giá vốn và xác định kết quả bán hàng, đồng thời có thể tính toán chi tiết kết quả của từng hoạt động bán hàng.

3.2.4.2. Về tổ chức phân bổ CPBH và CPQLDN

Cuối tháng kế toán xác định kết quả bán hàng nên tiến hành phân bổ chi phí quản lý DN cho các hoạt động bán hàng theo tiêu thức trị giá vốn hoặc doanh thu bán hàng của từng hoạt động để có thể tính toán chính xác kết quả bán hàng của loại hoạt động đó trong tháng. Tại công ty, theo tôi cuối tháng kế toán có thể tiến hành phân bổ CPBH và CPQLDN cho ba nghiệp vụ kinh doanh là: Bán vật tư ; Bán nước và Cung cấp DV XL & SC theo tiêu thức doanh thu bán hàng thực tế của từng nghiệp vụ (trong đó hoạt động bán nước bao gồm bán nước xe tec và bán nươc theo đường ống). Việc tính toán phân bổ CPBH và CPQLDN tại công ty có thể tiến hành theo công thức sau :

$$\text{Chi phí phân bổ cho loại hoạt động A} = \frac{\text{Doanh thu bán hàng của hoạt động A}}{\text{Tổng doanh thu bán hàng trongtháng}} \times \text{CPQLDN phát sinh trong tháng cần phân bổ}$$

Cụ thể như tại tháng 1/2000 vào cuối tháng kế toán lấy số liệu tổng hợp phát sinh trên các Sổ cái TK 5111 (doanh thu bán hàng hoá), TK 5112 và TK 5118 (doanh thu bán nước), TK 5113 (doanh thu DV XL&SC), TK 641 và TK642 để nhập vào "Bảng phân bổ CPBH & CPQLDN " (mẫu dưới đây)sau đó sử dụng công thức trên tính ra CPBH và CPQLDN phân bổ cho từng nghiệp vụ.

bảng phân bổ CPBH và CPQLDN

*Tháng...**1**....năm...**2000**...*

Đơn vị: Công ty KDNS Hà Nội.

Nghiệp vụ	Doanh thu	CPBH	CPQLDN
Bán vật tư, hàng hoá	38 424 569	5 542 360	5 162 464
Bán nước sạch	8 564 351 146	1 235 322 116	1 150 647 953
Dịch vụ XL & SC	824 896 889	118 983 138	110 827 534
Tổng cộng	9 427 672 604	1 359 847 614	1 266 637 951

Sau đó căn cứ trên số liệu vừa tính được kế toán làm bút toán kết chuyển CPBH & CPQLDN để xác định kết quả cho từng nghiệp vụ theo định khoản:

Nợ TK 641 (hoặc TK 642)

Có TK 9111(hoặc TK 9112, TK 9113)

3.2.4.3. Về tổ chức hạch toán xác định kết quả bán hàng

Cuối tháng căn cứ trên chi tiết doanh thu và giá vốn của từng hoạt động đã được tập hợp trong tháng, kế toán doanh thu và giá vốn thực hiện các định khoản kết chuyển doanh thu và giá vốn của từng hoạt động tương ứng với các tài khoản xác định kết quả của từng hoạt động như đã nêu ở trên. Cuối cùng kế toán lập bảng " Báo cáo kết quả bán hàng " theo mẫu sau để xác định kết quả bán hàng cho từng nghiệp vụ bán hàng trong tháng. (Theo số liệu tháng 1/2000)

báo cáo kết quả bán hàng

*Tháng...**1**....năm..**2000**...*

Đơn vị: Công ty KDNS Hà Nội.

Nghiệp vụ	Doanh thu	Giá vốn	CPBH	CPQLDN	Kết quả BH
Bán vật tư, hàng hoá	38 424 569	21 995 850	5 542 360	5 162 464	5 723 895
Bán nước sạch	8 564 351 146	5 779 303 754	1 235 322 116	1 150 647 953	399 077 323
Dịch vụ XL & SC	824 896 889	626 921 636	118 983 138	110 827 534	- 31 835 419

Tổng cộng	9 427 672 604	6 428 221 240	1 359 847 614	1 266 637 951	372 965 799

Qua việc tổ chức như vậy kế toán sẽ đảm bảo cung cấp đầy đủ các thông tin chi tiết về kết quả của của từng nghiệp vụ kinh doanh cho công tác quản lý của công ty , nó sẽ giúp đánh giá hiệu quả của từng hoạt động cũng như xem xét được tính hiệu quả của việc sử dụng các nguồn vốn vay vào sản xuất.

3.3. Một số ý kiến về các chính sách tài chính và chế độ kế toán có liên quan đến công tác bán hàng và xác định kết quả bán hàng của doanh nghiệp tại Việt Nam hiện nay.

Nhìn chung trong điều kiện hiện nay ở Việt nam, các chính sách tài chính và chế độ kế toán do Nhà nước ban hành đã tạo ra một khung pháp lý phù hợp, thống nhất cho các DN hoạt động. Tuy vậy cùng với sự phát triển của nền kinh tế đất nước, sự hội nhập của kinh tế nước ta với thế giới bên ngoài thì một số chính sách, chế độ của chúng ta đã không còn thích hợp với hoàn cảnh thực tế, thậm chí còn gây những tác động trái ngược. Ví dụ như việc qui định khoản giảm giá hàng bán của DN bao gồm hai khoản là :

1 - Số tiền DN phải trả lại cho khách hàng trong trường hợp hàng đã được xác định là bán nhưng do chất lượng kém khách hàng yêu cầu giảm giá và DN đã chấp nhận

2 - Số tiền DN quyết định trả lại cho khách hàng khi khách hàng mua với khối lượng hàng hoá lớn thông qua giảm giá hàng bán hoặc hồi khấu cho khách hàng.

Việc qui định như vậy theo tôi thì không còn phù hợp, gây trở ngại với người sử dụng thông tin tài chính của DN, gây bất lợi cho DN đặc biệt đối với các DN đã được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Bởi lẽ trong thực tế hiện nay để đạt được hiệu quả lâu dài trong kinh doanh có nhiều DN sẵn sàng chấp nhận giảm bớt phần lợi nhuận thu được để tăng cường các hoạt động thu hút khách hàng mà một trong những hoạt động đó là việc giảm giá bán hàng cho khách mua với số lượng lớn hoặc thực hiện hồi khấu cho khách hàng. Do vậy có rất nhiều DN trong kỳ thực hiện hoạt động kinh doanh rất tốt, thực hiện nhiều nghiệp vụ giảm giá và hồi khấu cho khách để đẩy mạnh số lượng hàng được bán ra. Nhưng nếu nhìn vào chỉ tiêu giảm giá hàng bán trên phần một Báo cáo kết quả kinh của

DN đó thì người sử dụng thông tin có thể cho rằng tình hình SXKD của DN đang không bình thường, đặc biệt khi các Báo cáo tài chính của DN được công khai

Vì vậy theo tôi nên tách riêng hai khoản này như sau:

1 - Với khoản giảm giá hàng bán trong trường hợp hàng của DN kém chất lượng, DN giao hàng không đúng thời hạn,.....thì vẫn ghi nhận là khoản giảm giá hàng bán và được kế toán phản ánh vào TK 532 như hiện nay sau đó cuối kỳ kết chuyển vào bên Nợ TK 511 để giảm trừ doanh thu bán hàng trong kỳ đó.

2 - Với khoản giảm giá do khách hàng mua với số lượng lớn hoặc DN hồi khấu cho khách thì nên gọi chung là khoản "Chiết khấu thương mại" và với bản chất của khoản chi này là để phục vụ cho hoạt động bán hàng của DN nên kế toán sẽ phản ánh nó vào chi phí bán hàng trong kỳ của DN. Nhưng để đảm bảo thuận tiện cho việc quản lý và ghi chép, kế toán sẽ mở thêm chi tiết TK 641- CPBH là:

TK 6415 - Chiết khấu thương mại, để phản ánh khoản chi phí trên. Cụ thể việc hạch toán như sau:

+ Khi khách hàng mua với số lượng lớn được DN chiết khấu :

Nợ TK 6415 (Số tiền chiết khấu)

Nợ TK 111,112, 131 (Số tiền khách hàng còn phải trả)

Có TK 511 (Doanh thu bán hàng)

Có TK 3331 (Thuế GTGT phải nộp cho hàng tiêu thụ)

+ Cuối kỳ DN thực hiện hồi khấu cho khách hàng

Nợ TK 6415 (Số tiền hồi khấu)

Có TK 131 (Số tiền hồi khấu)

Với việc qui định như vậy sẽ giúp cho thông tin tài chính của DN được sáng tỏ hơn đối với người sử dụng, đặc biệt trong điều kiện nước ta sắp có các trung tâm giao dịch chứng khoán cho phép các DN được phép phát hành chứng khoán để huy động vốn từ các nhà đầu tư.