

LỜI NÓI ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển, nhất định phải có phương án kinh doanh đạt hiệu quả kinh tế. Muốn vậy, các doanh nghiệp phải giám sát tất cả các quy trình từ khâu mua hàng đến khâu tiêu thụ hàng hoá để đảm bảo việc bảo toàn và tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ với Nhà nước, cải thiện đời sống vật chất và tinh thần của cán bộ công nhân viên, doanh nghiệp đảm bảo có lợi nhuận để tích lũy mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh. Sau thời gian tìm hiểu thực trạng hoạt động kinh doanh cũng như bộ máy quản lý của công ty, em nhận thấy kế toán nói chung và kế toán bán hàng và xác định kết quả bán hàng của công ty nói riêng là một bộ phận quan trọng trong việc quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, nên luôn luôn đòi hỏi phải được hoàn thiện. Vì vậy em quyết định đi sâu nghiên cứu công tác kế toán của công ty với đề tài “***Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế***”.

Nội dung khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận cơ bản về kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp.

Chương 2: Thực trạng tổ chức kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế.

Chương 3: Một số biện pháp nhằm hoàn thiện tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế.

Em xin cảm ơn ban giám đốc, tập thể cán bộ công nhân viên công ty và thầy cô giáo trong ngành Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng, đặc biệt là Thạc sĩ Nguyễn Thị Thuý Hồng đã tận tình hướng dẫn giúp em hoàn thành tốt bài khóa luận này. Em rất mong được sự quan tâm, chỉ bảo, đóng góp ý kiến của các thầy cô, các anh chị và các bạn để giúp em hiểu biết sâu sắc và hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1.MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP

1.1.1.Các khái niệm cơ bản liên quan đến bán hàng và xác định kết quả kinh doanh

- Bán hàng: là quá trình chuyển quyền sở hữu hàng hoá gắn với việc chuyển giao phần lợi ích hoặc rủi ro cho khách hàng, đồng thời được khách hàng thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Quá trình bán hàng là giai đoạn cuối cùng của quá trình sản xuất kinh doanh, nó có ý nghĩa quan trọng đối với các doanh nghiệp bởi vì quá trình này chuyển hoá vốn của doanh nghiệp từ hình thái hiện vật sang hình thái giá trị(tiền tệ), giúp cho các doanh nghiệp thu hồi vốn để tiếp tục quá trình sản xuất kinh doanh tiếp theo.

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

- Doanh thu được xác định bằng giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được sau khi đã trừ đi các khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

- Chi phí bán hàng: là tổng chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hoá và cung cấp dịch vụ.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp: là tổng chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung toàn bộ doanh nghiệp.

- Kết quả kinh doanh: là kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định, biểu hiện bằng số tiền lãi hoặc lỗ.

1.1.2. Nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

- Hạch toán doanh thu hàng hoá phải tôn trọng nguyên tắc chi phí, doanh thu của hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế phát sinh phải phù hợp với niên độ kế toán.

- Chỉ hạch toán vào doanh thu bán hàng, doanh thu bán hàng nội bộ, các khoản doanh thu bán hàng bán hàng của khối lượng sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ đã được xác định là tiêu thụ trong kỳ hạch toán. Không hạch toán vào các tài khoản doanh thu những khoản doanh thu chưa chắc chắn có khả năng được thực hiện.

- Doanh thu bán hàng(kể cả doanh thu bán hàng nội bộ) phải được theo dõi chi tiết cho từng loại hình kinh doanh. Trong từng loại doanh thu lại được chi tiết theo từng loại sản phẩm, hàng hoá, lao vụ, dịch vụ.

- Trường hợp bán hàng thông thường thì mức giá để ghi doanh thu là giá bán ghi trên hoá đơn:

+ Đối với doanh nghiệp chịu thuế giá trị gia tăng theo phương pháp khấu trừ thì mức giá để ghi nhận doanh thu là giá bán chưa thuế.

+ Đối với doanh nghiệp không thuộc diện chịu thuế giá trị gia tăng hoặc chịu thuế giá trị gia tăng theo phương pháp trực tiếp thì mức giá ghi nhận doanh thu là tổng giá thanh toán.

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

- Những doanh nghiệp nhận gia công vật tư, hàng hoá thì chỉ phản ánh vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ số tiền gia công thực tế được hưởng, không bao gồm giá trị vật tư, hàng hoá nhận gia công.

- Trường hợp bán hàng theo phương thức trả chậm, trả góp thì mức giá để ghi nhận doanh thu là giá bán thu tiền một lần. Phần chênh lệch giữa tổng số tiền thu được và giá bán thu tiền một lần được tính vào thu nhập tài chính(phần này không phải chịu thuế giá trị gia tăng).

- Trường hợp doanh nghiệp bán hàng qua các đại lý theo phương thức bán

đúng giá hoa hồng doanh thu tính theo giá bán mà doanh nghiệp quy định cho các đại lý(không được trừ vào tiền hoa hồng).

- Đối với cơ sở đại lý nhận bán hộ và bán theo giá quy định thì doanh thu được tính bằng tiền hoa hồng được hưởng(không phải chịu thuế GTGT).

- Đối với trường hợp hàng đổi hàng thì mức giá để ghi nhận doanh thu được tính theo giá thông thường của sản phẩm xuất đổi.

- Những sản phẩm hàng hóa được xác định là tiêu thụ, nhưng vì lý do về chất lượng, quy cách kỹ thuật...người mua từ chối thanh toán gửi trả lại cho người bán hoặc yêu cầu giảm giá và được doanh nghiệp chấp thuận; hoặc người mua mua hàng với khối lượng lớn được chiết khấu thương mại thì các khoản giảm trừ doanh thu bán hàng được theo dõi riêng biệt trên các tài khoản 531 “Hàng bán bị trả lại” hoặc 532 “ Giảm giá hàng bán”, tài khoản 521 “ Chiết khấu thương mại”.

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

- Không hạch toán vào tài khoản 511 “ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” trong các trường hợp sau:

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

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

- + Số tiền thu được về nhượng bán, thanh lý tài sản cố định.

- + Trị giá sản phẩm, hàng hóa được gửi bán, dịch vụ hoàn thành và cung cấp cho khách hàng nhưng chưa được người mua chấp nhận thanh toán.

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

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

- Khi hạch toán vào tài khoản 3387 “ Doanh thu chưa thực hiện” cần tôn trọng một số quy định sau:

+ Khi bán hàng và cung cấp dịch vụ theo phương thức trả chậm, trả góp thì doanh thu được ghi nhận theo giá bán trả ngay tại thời điểm ghi nhận.

+ Giá bán trả ngay được ghi nhận bằng việc quy đổi giá trị danh nghĩa của các khoản sẽ thu được trong tương lai về giá trị thực tế tại thời điểm ghi nhận doanh thu theo tỉ lệ lãi suất hiện hành. Phần lãi bán hàng trả chậm, trả góp là khác nhau giữa giá bán trả chậm, trả góp và giá bán trả ngay được ghi nhận vào tài khoản “ Doanh thu chưa thực hiện”.

+ Khi nhận trước tiền cho thuê tài sản của nhiều năm, thì số tiền nhận trước được ghi nhận là doanh thu chưa thực hiện. Trong các năm tài chính tiếp sau sẽ ghi nhận doanh thu phù hợp với doanh thu của từng năm.

1.1.3. Nhiệm vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

Trong nền kinh tế thị trường mỗi doanh nghiệp là một tế bào của nền kinh tế, với nhiệm vụ chủ yếu là thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo ra của cải vật chất, cung cấp cho xã hội, thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của con người đồng thời thu lợi nhuận. Tuy nhiên tất cả các sản phẩm này đều phải thông qua quá trình bán hàng mới được đưa vào tiêu dùng. Quá trình này có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với các doanh nghiệp, người tiêu dùng và toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

- Đối với các doanh nghiệp, quá trình bán hàng sẽ giúp doanh nghiệp thu hồi được vốn, bù đắp các chi phí sản xuất kinh doanh, bổ sung nguồn vốn, mở rộng và hiện đại hóa dây chuyền. Đẩy nhanh quá trình tiêu thụ hàng hóa sẽ làm tăng tốc độ vòng quay của vốn, tiết kiệm vốn, đảm bảo thu hồi vốn nhanh chóng, nâng cao hiệu quả vốn kinh doanh. Hơn thế, nếu hàng hóa tiêu thụ mạnh, doanh thu tiêu thụ lớn là điều kiện tăng thu nhập cho doanh nghiệp, nâng cao đời sống công nhân viên, chứng tỏ hàng hóa của doanh nghiệp được chấp nhận trên thị trường, uy tín của doanh nghiệp được nâng cao.

- Đối với người tiêu dùng, quá trình bán hàng sẽ đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu của người mua trong xã hội với nhiều sản phẩm đa dạng và phong phú.

- Đối với nền kinh tế quốc dân, quá trình bán hàng là cơ sở cho việc điều hòa giữa sản xuất và tiêu dùng, giữa tiền và hàng, giữa cung và cầu, giữa các ngành các vùng cũng như toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Hơn thế nữa quá trình bán hàng còn là cơ sở để tạo ra lợi nhuận cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp tăng vốn chủ sở hữu. Từ việc bán hàng hóa có thể xác định được kết quả tiêu thụ, đây là căn cứ để doanh nghiệp đưa ra quyết định có tiếp tục kinh doanh mặt hàng, ngành hàng đó hay không, phương thức kinh doanh đó có phù hợp hay không. Với mỗi doanh nghiệp, mục tiêu của họ là tối đa hóa lợi nhuận, quá trình tiêu thụ giúp doanh nghiệp từng bước thực hiện mục tiêu đó. Tuy nhiên không phải cứ tổ chức bán hàng là có thể mang lại lợi nhuận cao, mà kết quả này phụ thuộc vào quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu tổ chức quản lý chặt chẽ, khai thác nguồn hàng phù hợp thì việc tiêu thụ sẽ mang lại kết quả tốt từ đó không những thúc đẩy các hoạt động kinh doanh khác của doanh nghiệp đi lên. Ngược lại nếu quy mô tổ chức kinh doanh cồng kềnh, trình độ quản lý kém, khả năng khai thác nguồn hàng chưa tốt làm tăng yếu tố đầu vào, phương thức bán hàng chưa phù hợp... dẫn đến chi phí tăng, doanh thu tiêu thụ thấp, hiệu quả kinh doanh kém dẫn đến làm ăn thua lỗ, ảnh hưởng tới sự tồn tại của doanh nghiệp. Điều đó chứng tỏ việc bán hàng và xác định kết quả bán hàng có mối quan hệ mật thiết với nhau, trong đó kết quả bán hàng là mục tiêu phấn đấu còn bán hàng là phương thức, là cơ sở giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu đó.

Theo như trên chúng ta nhận thấy rõ tiêu thụ hàng hóa và xác định kết quả kinh doanh có ý nghĩa sống còn với các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp thương mại nói riêng, nó trực tiếp thu hồi vốn và là căn cứ, cơ sở đánh giá hiệu quả cuối cùng của quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy tổ chức tốt công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đối với các doanh nghiệp thương mại có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, nó cung cấp thông tin một cách chính xác, kịp thời, đầy đủ về tình trạng tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp cho ban lãnh đạo, nhằm đề ra những quyết sách hợp lý trong kinh doanh.

Để đảm bảo yêu cầu chính xác, đầy đủ, kịp thời thông tin cần thiết cho lãnh đạo doanh nghiệp, kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh cần thực hiện những nhiệm vụ cơ bản sau đây:

➤ Ghi chép đầy đủ, kịp thời khối lượng thành phẩm, hàng hóa dịch vụ bán ra và tiêu thụ nội bộ, xác định trị giá vốn của hàng nhập kho, xuất kho, hàng hóa đã tiêu thụ, các khoản giảm trừ và chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí khác nhằm xác định đúng đắn kết quả bán hàng.

➤ Kiểm tra, giám sát chặt chẽ tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ, xác định chính xác doanh thu bán hàng, thu đúng thu đủ, kịp thời tiền hàng, giám sát việc thực hiện kế hoạch giảm lợi nhuận và phân phối lợi nhuận, đôn đốc kiểm tra quá trình thanh toán và việc thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà Nước.

➤ Cung cấp thông tin kinh tế cần thiết một cách chính xác, trung thực, đầy đủ về tình hình tiêu thụ và xác định kết quả kinh doanh cho các bộ phận có liên quan.

➤ Tiến hành lập báo cáo và gửi báo cáo kết quả kinh doanh theo đúng chế độ tài chính, định kỳ tiến hành phân tích kinh tế đối với hoạt động bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

1.2.NỘI DUNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP.

1.2.1.Kế toán bán hàng.

1.2.1.1.Chứng từ sử dụng.

- Hóa đơn GTGT
- Hóa đơn bán hàng thông thường
- Bảng thanh toán hàng đại lý, ký gửi
- Thẻ quầy hàng
- Các chứng từ thanh toán(phiếu thu, séc chuyển khoản, séc thanh toán, ủy nhiệm thu, giấy báo có ngân hàng, bảng sao kê ngân hàng)
- Chứng từ kế toán liên quan khác như phiếu nhập kho hàng trả lại.

1.2.1.2.Tài khoản kế toán sử dụng:

- TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.
 - Nội dung: Tài khoản này phản ánh doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp trong 1 kỳ hạch toán của hoạt động sản xuất kinh doanh.

TK 511 có 5 TK cấp 2:

TK 5111 – Doanh thu bán hàng hóa.

TK 5112 – Doanh thu bán thành phẩm.

TK 5113 – Doanh thu cung cấp dịch vụ.

TK 5114 – Doanh thu trợ cấp trợ giá.

TK 5117 – Doanh thu bất động sản.

TK 5118 – Doanh thu khác.

- TK 512 – Doanh thu nội bộ:

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

TK 512 có 3 TK cấp 2:

TK 5121 – Doanh thu bán hàng hóa.

TK 5122 – Doanh thu bán thành phẩm.

TK 5123 – Doanh thu cung cấp dịch vụ

- Kết cấu và nội dung phản ánh của tài khoản 511, 512:

Bên Nợ	TK 511,512	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá hàng bán bị trả lại, khoản chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán đã chấp thuận trên khối lượng hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ tiêu thụ. - Số thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu hoặc thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp phải nộp tính trên doanh thu bán hàng thực tế của sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp và được xác định là tiêu thụ trong kì kế toán. - Kết chuyển doanh thu thuần vào TK 911 “Xác định kết quả kinh doanh”. 		<ul style="list-style-type: none"> - Tổng doanh thu bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ, doanh thu tiêu thụ nội bộ phát sinh trong kì kế toán.
Tổng phát sinh Nợ		Tổng phát sinh Có

TK 511,512 không có số dư cuối kỳ.

- TK 521 – Chiết khấu thương mại

Nội dung: Chiết khấu thương mại là số tiền mà doanh nghiệp đã giảm trừ hoặc thanh toán cho người mua hàng hóa, đối với khối lượng lớn theo thỏa thuận về chiết khấu thương mại đã ghi trên hợp đồng kinh tế mua bán hoặc cam kết mua bán hàng.

- TK 531 – Hàng bán bị trả lại

Nội dung: Là số tiền doanh nghiệp phải trả lại cho khách hàng do vi phạm các điều kiện cam kết trong hợp đồng kinh tế như: hàng hóa kém chất lượng, hàng hóa sai quy cách, chủng loại...

- TK 532 – Giảm giá hàng bán

Nội dung: Phản ánh số tiền mà doanh nghiệp giảm trừ cho người mua trên giá đã thỏa thuận do hàng bán kém phẩm chất, không đúng quy cách, thời hạn đã được quy định trong hợp đồng kinh tế.

- Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 521,531,532.

Bên Nợ	TK 521,531,532	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số chiết khấu thương mại đã chấp thuận thanh toán cho khách hàng phát sinh trong kỳ. - Doanh thu của hàng bán bị trả lại phát sinh trong kỳ, đã trả lại tiền cho người mua hoặc tính trừ vào khoản phải thu khách hàng về số sản phẩm, hàng hóa đã bán. - Khoản giảm giá hàng bán đã chấp nhận cho người mua hàng phát sinh trong kỳ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuối kỳ kế toán, kết chuyển số chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại vào bên Nợ TK 511 “Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ” hoặc TK 512 “Doanh thu tiêu thụ nội bộ” để xác định doanh thu thuần của kỳ kế toán. 	
Tổng phát sinh Nợ		Tổng phát sinh Có

TK 521,531,532 không có số dư cuối kỳ.

• TK 3387 – Doanh thu chưa thực hiện:

- Nội dung: Doanh thu chưa thực hiện bao gồm:
 - + Số tiền nhận trước nhiều năm về cho thuê tài sản, cho thuê hoạt động, cho thuê BĐSĐT.
 - + Phần chênh lệch giữa giá bán trả chậm, trả góp theo cam kết với giá bán trả ngay.
 - + Khoản lãi nhận trước khi cho vay vốn hoặc mua các công cụ nợ (trái phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu).
 - + Chênh lệch giá bán lớn hơn giá trị còn lại của TSCĐ bán rồi thuê lại theo phương thức thuê tài chính.
 - + Chênh lệch giá bán lớn hơn giá trị hợp lý của TSCĐ bán rồi thuê lại theo phương thức thuê hoạt động.
 - + Phần thu nhập khác hoãn lại khi góp vốn liên doanh thành lập cơ sở đồng kiểm soát có giá trị vốn góp được đánh giá lớn hơn giá trị thực tế vật tư, sản phẩm hàng hóa hoặc giá trị còn lại của tài sản vốn góp

• TK 3331 – Thuế GTGT phải nộp.

Nội dung: Tài khoản này áp dụng chung cho đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ thuế và đối tượng nộp thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp.

Kết cấu của tài khoản 333:

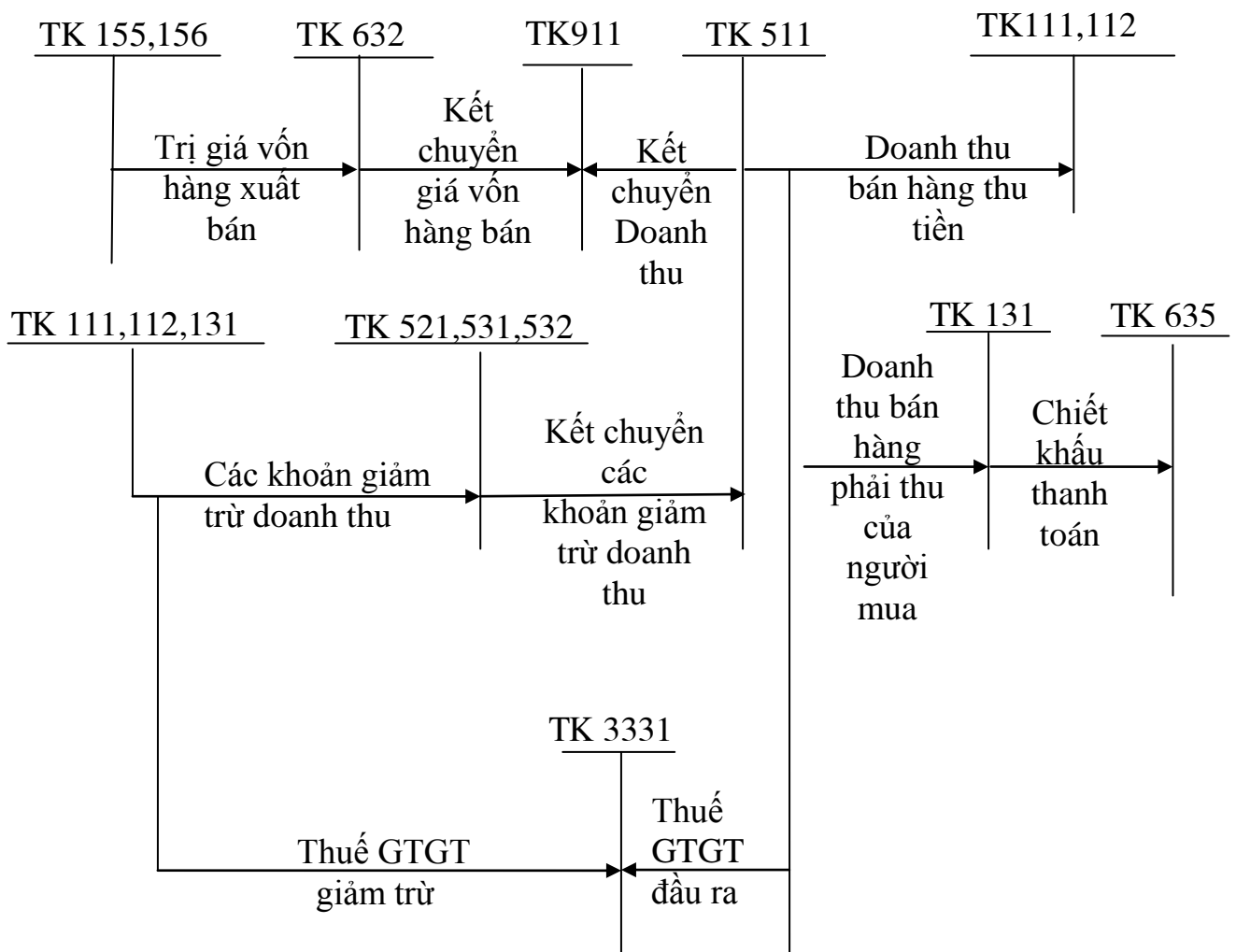
Bên Nợ	TK 333	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Số thuế GTGT đã được khấu trừ trong kỳ. - Số thuế, phí, lệ phí và các khoản phải nộp, đã nộp vào Ngân sách Nhà nước. - Số thuế được giảm trừ vào số thuế phải nộp. - Số thuế GTGT của hàng bán bị trả lại, bị giảm giá. 	<ul style="list-style-type: none"> - Số thuế GTGT đầu ra và số thuế GTGT hàng nhập khẩu phải nộp. - Số thuế, phí, lệ phí và các khoản khác phải nộp vào Ngân sách Nhà nước. 	
Tổng số phát sinh Nợ		Tổng số phát sinh Có

- TK 632 – Giá vốn hàng bán: Là giá trị vốn sản phẩm, vật tư hàng hoá, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ. Đối với sản phẩm, lao vụ, dịch vụ tiêu thụ là giá thành sản xuất hay chi phí sản xuất. Với vật tư tiêu thụ, giá vốn là giá trị ghi sổ, còn với hàng hoá tiêu thụ giá vốn là bao gồm giá mua của hàng hoá tiêu thụ cộng với chi phí thu mua phân bổ cho hàng tiêu thụ.

1.2.1.3. Kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu:

- Hạch toán theo phương thức tiêu thụ trực tiếp

Phương thức tiêu thụ trực tiếp: là phương thức giao hàng cho người mua trực tiếp tại kho hay trực tiếp tại các phân xưởng không qua kho của doanh nghiệp. Số hàng này khi giao cho người mua thì được trả tiền ngay hoặc được chấp nhận thanh toán. Vì vậy, sản phẩm xuất bán được coi là đã bán hoàn thành.

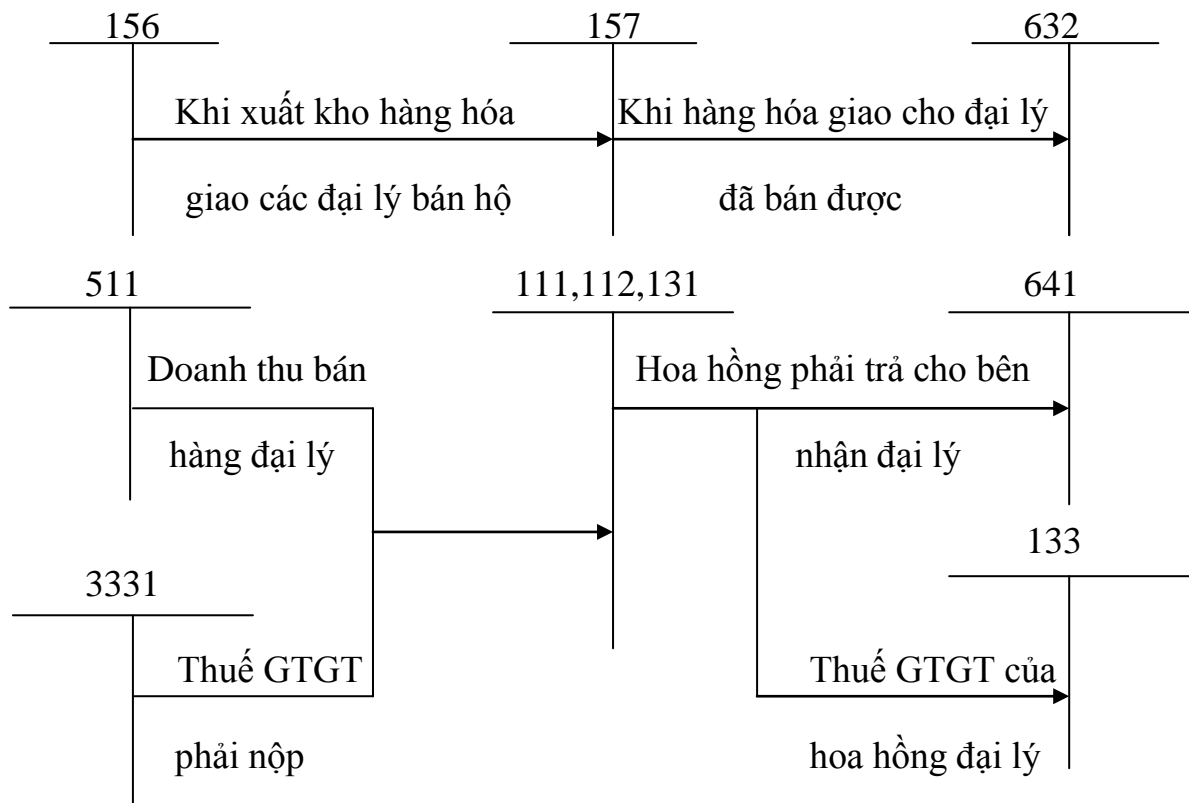


Sơ đồ 1.1: Sơ đồ hạch toán tổng quát quá trình bán hàng trực tiếp

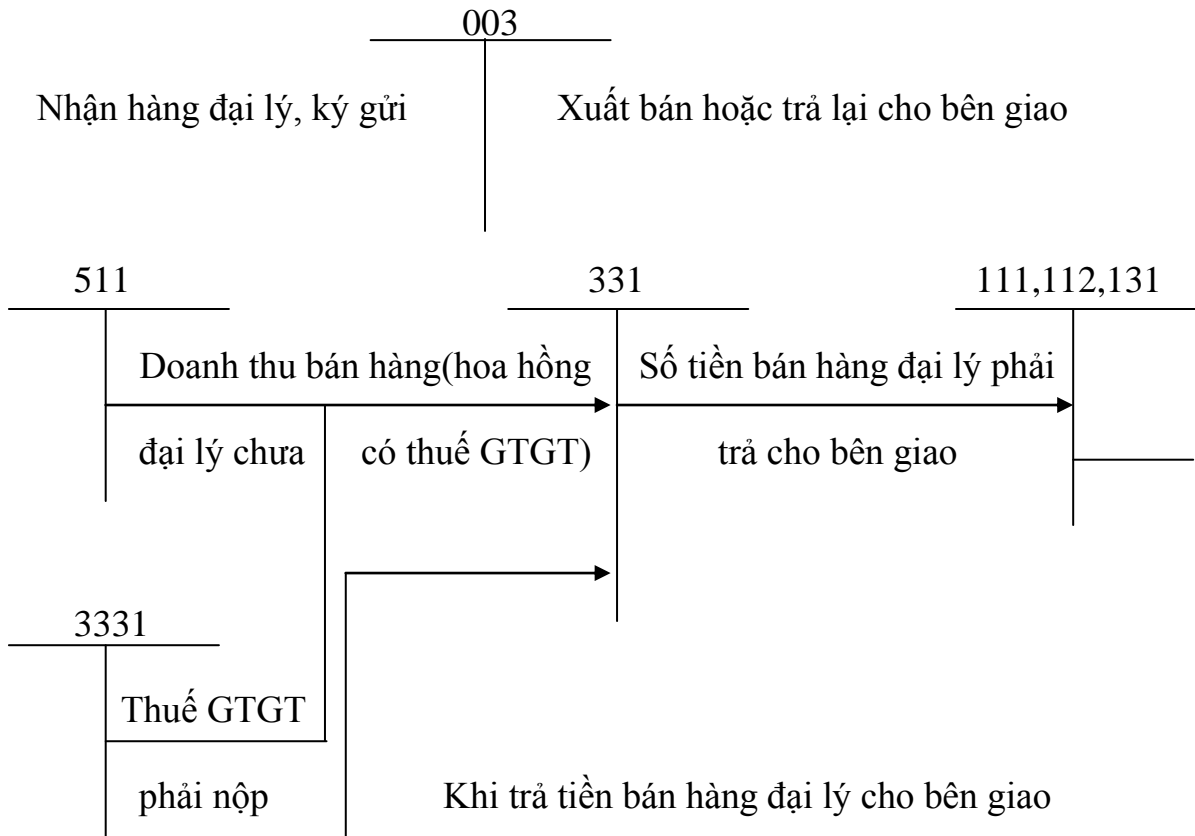
- Hạch toán theo phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận

Phương thức chuyển hàng chờ chấp nhận: Bên bán có trách nhiệm chuyển hàng cho bên mua theo địa điểm đã được thỏa thuận trong hợp đồng. Số hàng chuyển đi này vẫn thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp. Khi bên mua thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì mới coi là được bán và người bán mất quyền sở hữu về số hàng này.

Kế toán doanh thu trong trường hợp này phản ánh tương tự như tiêu thụ trực tiếp chỉ khác ở các bút toán phản ánh giá vốn của sản phẩm xuất bán khi được xác định là tiêu thụ.



Sơ đồ 1.2: Hạch toán trường hợp doanh nghiệp là đơn vị giao đại lý

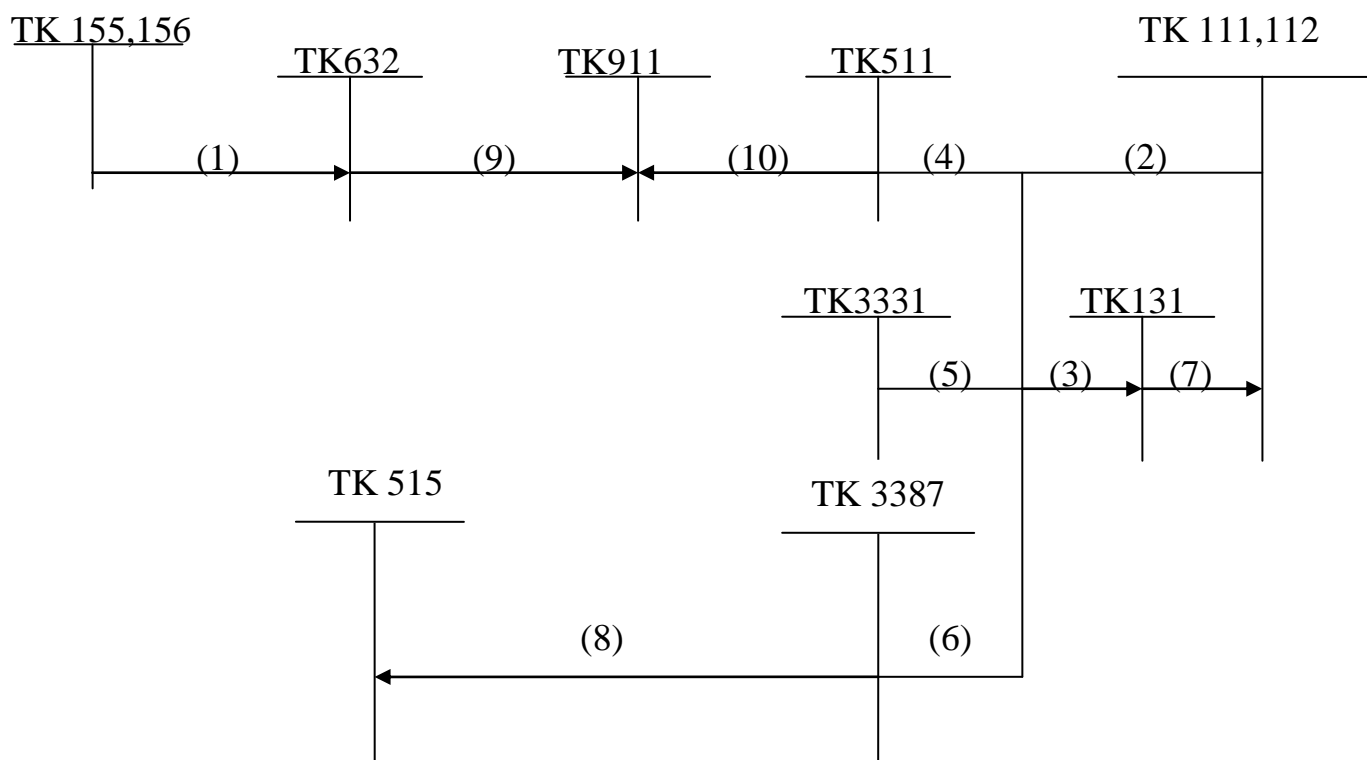


Sơ đồ 1.3: Hạch toán trường hợp doanh nghiệp nhận bán hàng đại lý

- Hạch toán tiêu thụ theo phương thức trả góp

Bán hàng trả góp: là bán hàng thu tiền nhiều lần, sau khi giao hàng cho người mua thì lượng hàng được coi là tiêu thụ. Người mua sẽ thanh toán lần đầu ngay tại thời điểm mua, số tiền còn lại sẽ trả dần vào các kỳ tiếp theo và phải chịu một lãi suất nhất định. Tiền thu bán hàng như vậy là chia làm hai phần: doanh thu bán hàng xác định như bán hàng thu tiền một lần và phần lãi trả góp tính vào nhập tài chính.

Khoản lãi trả góp không tính vào TK 511 mà được phản ánh giá vốn tiêu thụ giống như trường hợp tiêu thụ trực tiếp, còn doanh thu tiêu thụ được phản ánh qua sơ đồ sau:



Sơ đồ 1.4: Sơ đồ hạch toán tổng hợp quá trình bán hàng trả góp.

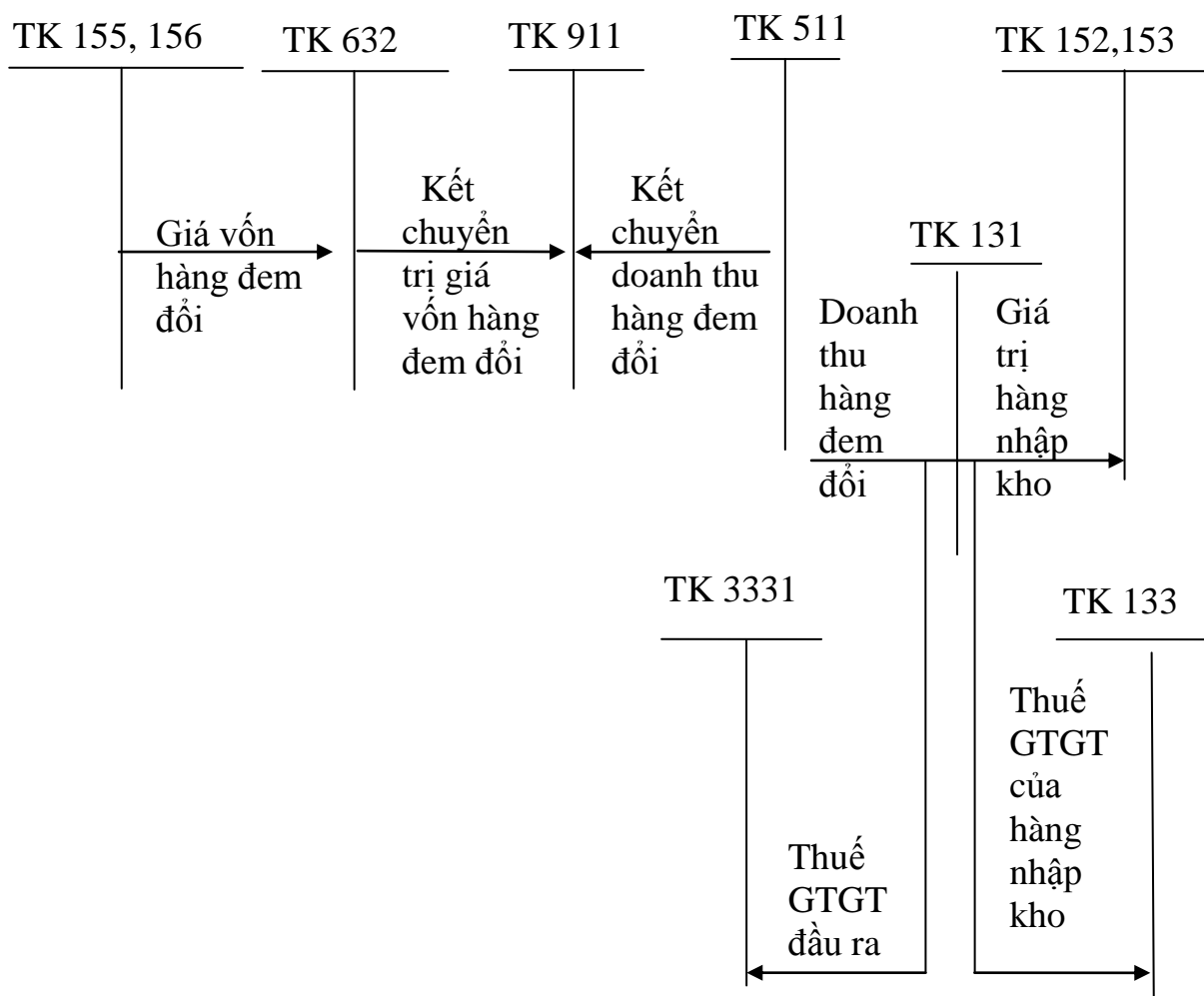
- (1): Giá vốn hàng bán trả góp
- (2): Số tiền nhận năm đầu
- (3): Số tiền trả chậm, trả góp
- (4): Doanh thu theo giá bán trả ngay 1 lần
- (5): Thuế GTGT đầu ra
- (6): Tổng lợi tức bán trả góp
- (7): Định kỳ thu tiền
- (8): Định kỳ phân bổ lãi trả chậm
- (9): kết chuyển giá vốn hàng bán
- (10): Kết chuyển doanh thu thuần

- Hạch toán tiêu thụ theo phương thức hàng đổi hàng

Phương thức hàng đổi hàng: người mua không trả bằng tiền mà trả bằng vật tư, hàng hóa. Việc trao đổi hàng hóa thường có lợi cho cả hai bên vì tránh thanh toán bằng tiền, tiết kiệm vốn lưu động, đồng thời lại bán được hàng. Theo phương thức này, căn cứ vào hợp đồng kinh tế mà doanh nghiệp đã ký kết với nhau trên cơ sở ngang giá, hàng gửi đi coi như bán, hàng nhận về coi như mua.

Khi xuất sản phẩm đem đi trao đổi với khách hàng kế toán phải phản ánh các bút toán :

- + Phản ánh trị giá vốn hàng đem đi bán, trao đổi tương tự như trường hợp bán trực tiếp.
- + Phản ánh giá trao đổi(giá bán tương đương) của hàng đem đi đổi.
- + Phản ánh giá trị vật tư hàng hóa nhận về(hàng nhận về coi như mua)

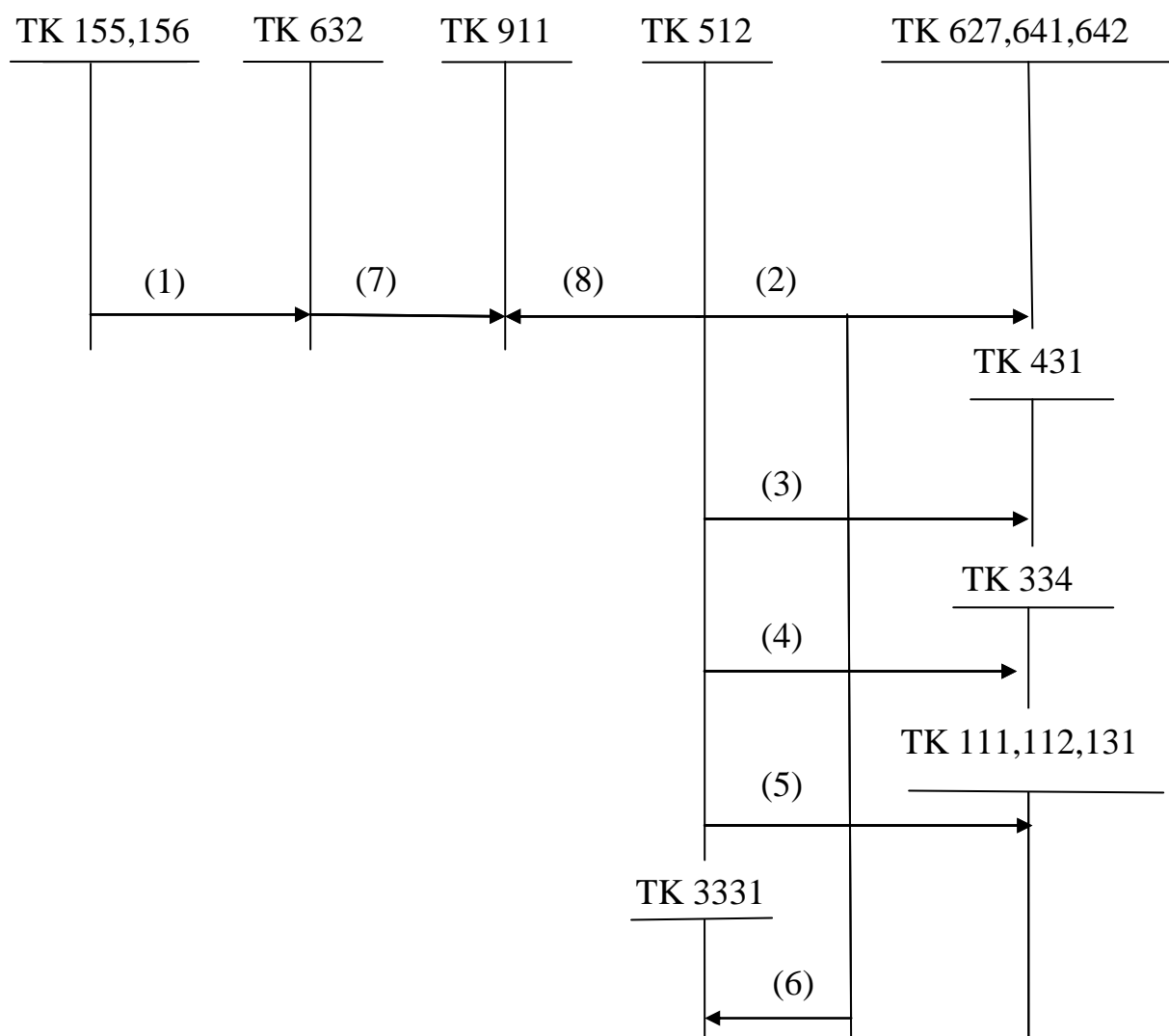


Sơ đồ 1.5:

Sơ đồ hạch toán tổng quát quá trình bán hàng theo phương thức hàng đổi hàng

- Hạch toán tiêu thụ nội bộ

Trường hợp này việc hạch toán tương tự như trường hợp tiêu thụ bên ngoài, nhưng doanh thu tiêu thụ được phản ánh trên tài khoản 521.



Sơ đồ 1.6: Sơ đồ phản ánh doanh thu tiêu thụ nội bộ

- (1): Giá vốn hàng tiêu thụ nội địa
- (2): Doanh thu hàng dùng cho sản xuất kinh doanh
- (3): Doanh thu hàng dùng để biếu tặng khen thưởng
- (4): Doanh thu hàng dùng để trả cho công nhân viên
- (5): Doanh thu hàng bán cho các đơn vị nội bộ
- (6): Thuế GTGT hàng tiêu thụ nội bộ
- (7): Kết chuyển giá vốn hàng bán nội địa
- (8): Kết chuyển doanh thu nội bộ

• Kế toán các khoản giảm trừ doanh thu

Thông thường trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tiêu thụ thành phẩm nhanh chóng là mục tiêu hàng đầu để doanh nghiệp sớm thu hồi vốn, tiếp tục quy trình sản xuất kinh doanh. Muốn thành phẩm tiêu thụ nhanh thì bên cạnh việc đảm bảo chất lượng sản phẩm doanh nghiệp cần chú ý đến các hình thức khuyến khích để khách hàng mua với số lượng lớn, đặc biệt là tạo mối quan hệ uy tín về sản phẩm của doanh nghiệp cho khách hàng

- Tài khoản sử dụng:

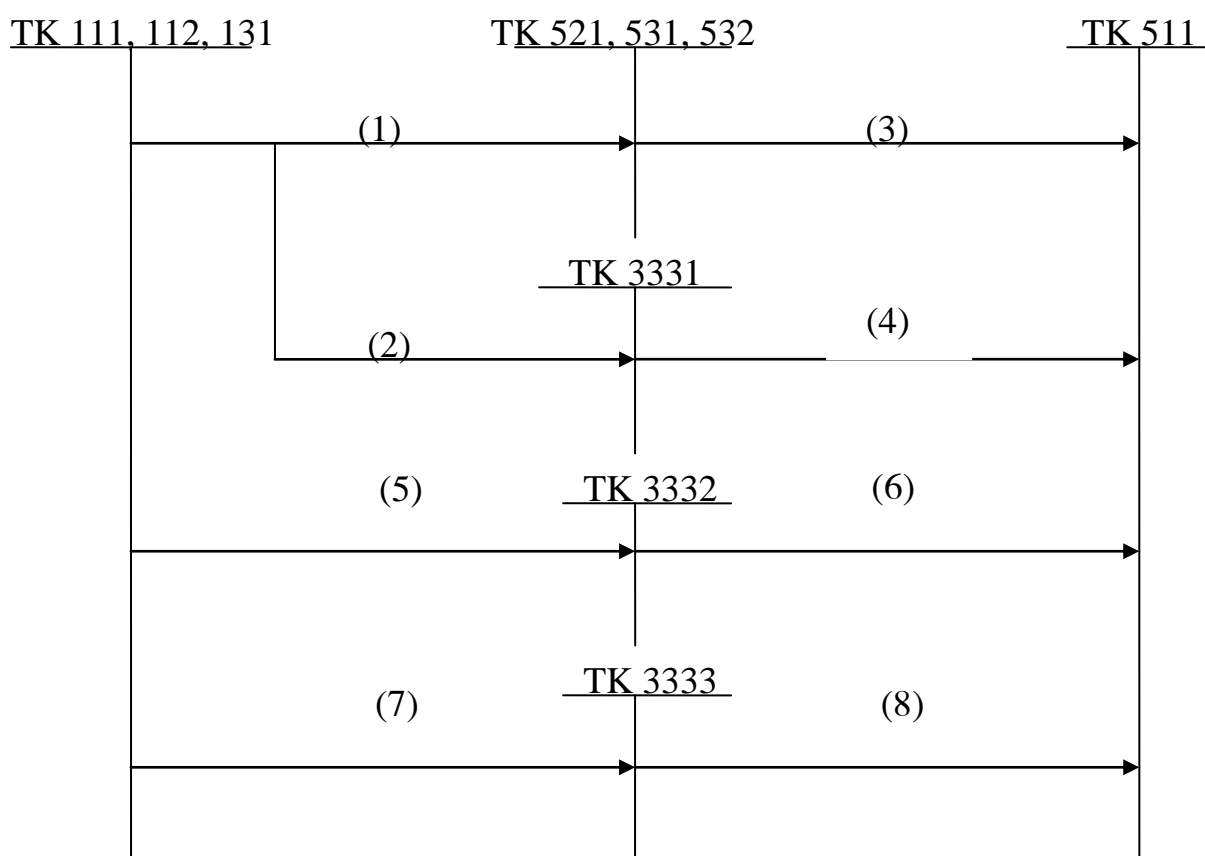
TK 521: Chiết khấu thương mại

TK 531: Giảm giá hàng bán

TK 532: Hàng bán bị trả lại

TK 3332: Thuế tiêu thụ đặc biệt

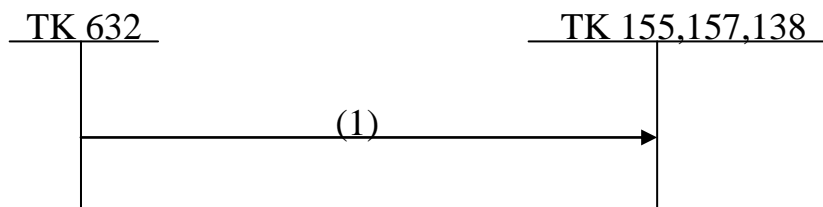
TK 3333: Thuế xuất khẩu, nhập khẩu



Sơ đồ 1.7: Sơ đồ hạch toán chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại.

- (1): Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại
- (2): Thuế GTGT trả lại cho khách hàng tương ứng với số chiết khấu thương mại, số giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại
- (3): Kết chuyển các khoản giảm giá, chiết khấu thương mại, hàng bán bị trả lại
- (4): Số thuế GTGT phải nộp theo phương pháp trực tiếp
- (5): Số tiền nộp thuế TTĐB
- (6): Số thuế TTĐB phải nộp
- (7): Số tiền nộp thuế xuất khẩu
- (8): Số thuế xuất khẩu phải nộp

Chú ý: Trường hợp hạch toán hàng bán bị trả lại được phản ánh vào sơ đồ sau:

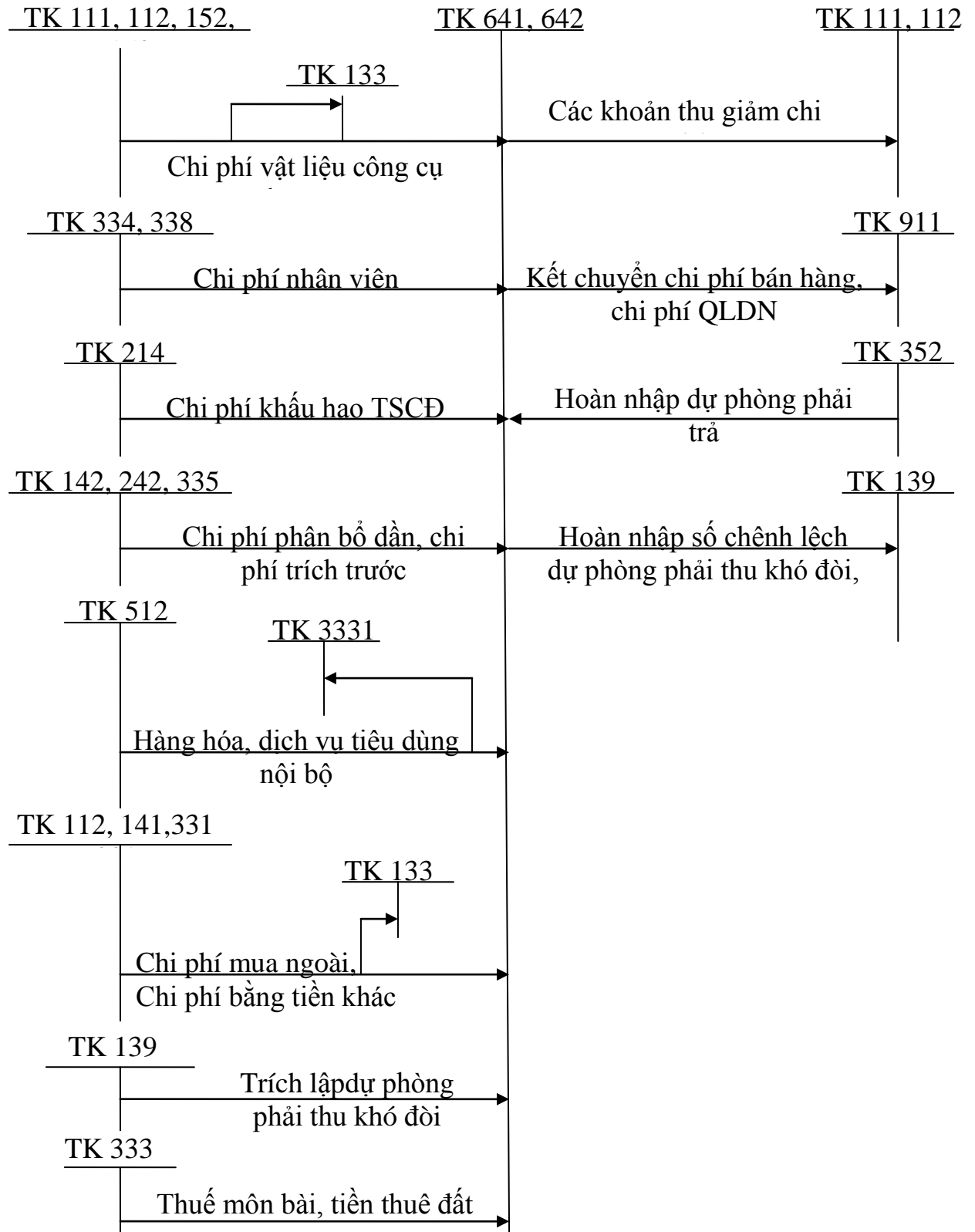


(1): Giá vốn hàng bán bị trả lại (nhập kho hay gửi bán)

- Kế toán chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp

Để xác định kết quả bán hàng, bên cạnh việc phải tính toán chính xác doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ, giá vốn hàng tiêu thụ, kế toán còn phải tiến hành tập hợp các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ chính xác, kịp thời.

- Chi phí bán hàng: Là toàn bộ chi phí phát sinh trong quá trình bán sản phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ. chi phí bán hàng bao gồm: chi phí nhân viên bán hàng, chi phí vật liệu bao bì, chi phí dụng cụ đồ dùng, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí bảo hành sản phẩm, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp: Là toàn bộ chi phí có liên quan đến hoạt động quản lý kinh doanh, quản lý hành chính và quản lý điều hành chung của toàn doanh nghiệp. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm: chi phí nhân viên, chi phí quản lý vật liệu, chi phí đồ dùng văn phòng, chi phí khấu hao TSCĐ, thuế, phí, lệ phí, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí dự phòng, chi phí bằng tiền khác.



Sơ đồ 1.8: Trình tự kế toán một số nghiệp vụ chủ yếu về CPBH, CPQLDN

1.2.2. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.2.2.1. Chứng từ sử dụng

- Phiếu kế toán...
- Các chứng từ khác liên quan

1.2.2.2. Tài khoản sử dụng

- TK 711 – Thu nhập khác

Nội dung: Phản ánh các khoản thu nhập khác, các khoản doanh thu ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính

Nội dung: Phản ánh doanh thu tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và doanh thu hoạt động tài chính khác của doanh nghiệp.

- TK 635 – Chi phí tài chính

Nội dung: Phản ánh những khoản chi phí hoạt động tài chính.

- TK 811 – Chi phí khác

Nội dung: Phản ánh những khoản chi phí phát sinh do các sự kiện hay các nghiệp vụ riêng biệt với hoạt động thông thường của các doanh nghiệp.

- TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Nội dung: Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, kết quả hoạt động tài chính và kết quả hoạt động khác.

- Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 911:

Bên Nợ	TK 911	Bên Có
<ul style="list-style-type: none"> - Trị giá vốn của hàng hóa, dịch vụ bán ra trong kỳ. - Chi phí hoạt động tài chính, chi phí thuế TNDN, chi phí khác. - Kết chuyển lãi. 	<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu thuần về số sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ đã bán trong kỳ. - Doanh thu hoạt động tài chính, các khoản thu nhập khác và khoản chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp. - Kết chuyển lỗ. 	
Tổng số phát sinh Nợ		Tổng số phát sinh Có

TK 911 không có số dư cuối kỳ.

** Kế toán lợi nhuận chưa phân phối*

Dùng để phản ánh kết quả kinh doanh sau thuế TNDN và tình hình phân chia lợi nhuận, xử lý lỗ của doanh nghiệp.

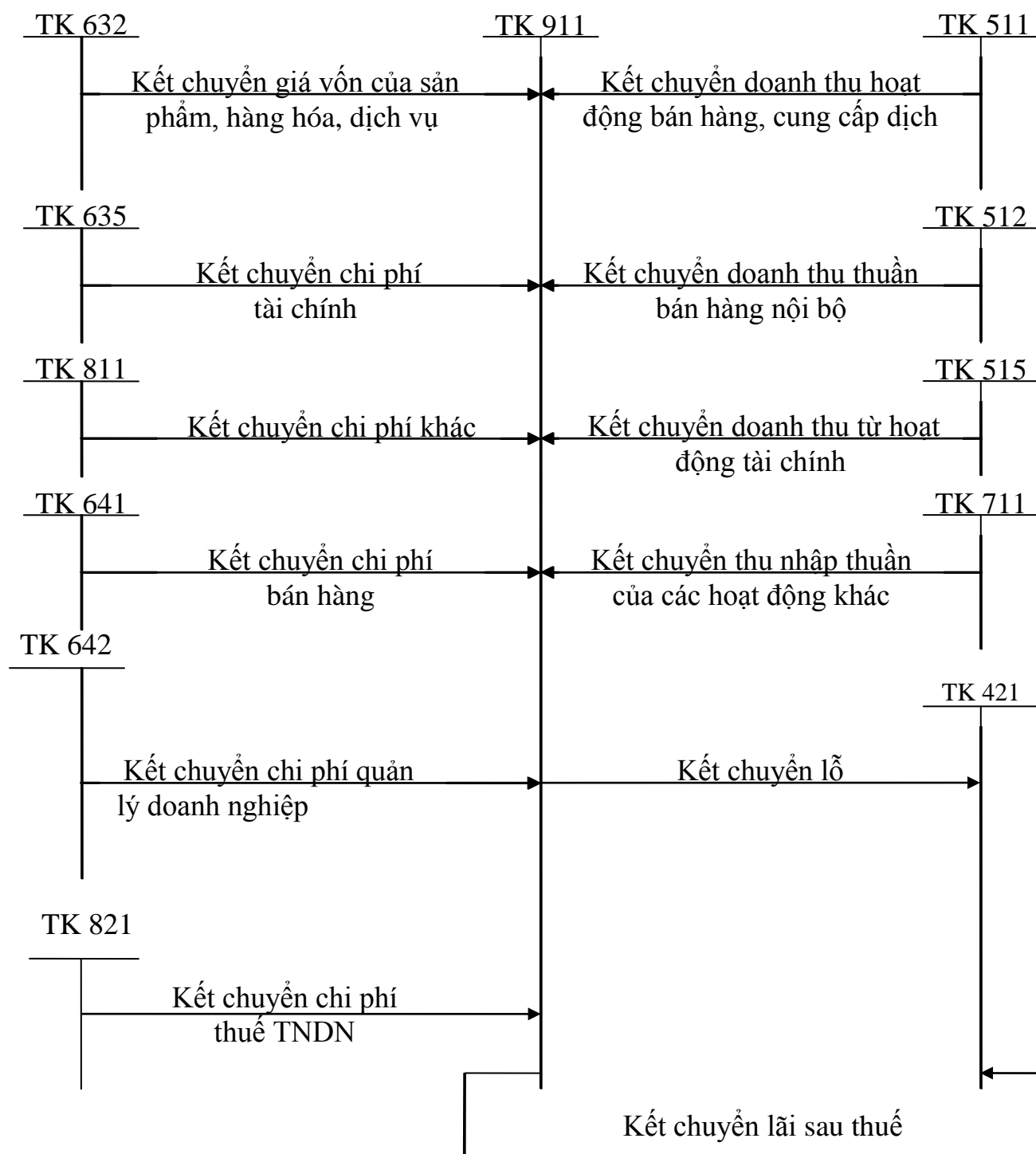
- Kết cấu và nội dung phản ánh của TK 421:

Bên Nợ	TK 421	Bên Có
- Số lỗ về doanh thu của doanh nghiệp, trích lập các quỹ của doanh nghiệp, chia cổ tức, lợi nhuận cho các cổ đông, cho các nhà đầu tư, các bên tham gia liên quan, bổ sung nguồn vốn kinh doanh, nộp lợi nhuận lên cấp trên.		- Số lợi nhuận thực tế của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ, số lợi nhuận cấp dưới nộp lên, số lỗ cấp dưới được cấp trên bù đắp, xử lý các khoản lỗ về kinh doanh.
Tổng số phát sinh bên Nợ		Tổng số phát sinh bên Có

TK 421 có số dư cuối kỳ:

+ Số dư nợ: Số lỗ hoạt động kinh doanh chưa được xử lý.

+ Số dư có: Số lợi nhuận chưa phân phối hoặc chưa được sử dụng.



Sơ đồ: 1.9 : Kế toán xác định kết quả kinh doanh

1.3.VẬN DỤNG HỆ THỐNG SỔ SÁCH TRONG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH

Sổ kế toán dùng để ghi chép, hệ thống và lưu trữ toàn bộ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh theo nội dung kinh tế và theo trình tự thời gian có liên quan đến doanh nghiệp.

Các loại sổ kế toán về bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

* Hệ thống sổ kế toán chi tiết

Để phục vụ yêu cầu về quản lý chi tiết bán hàng và xác định kết quả kinh doanh kế toán mở sổ chi tiết cho các tài khoản 511,512,531,532,632,911,...

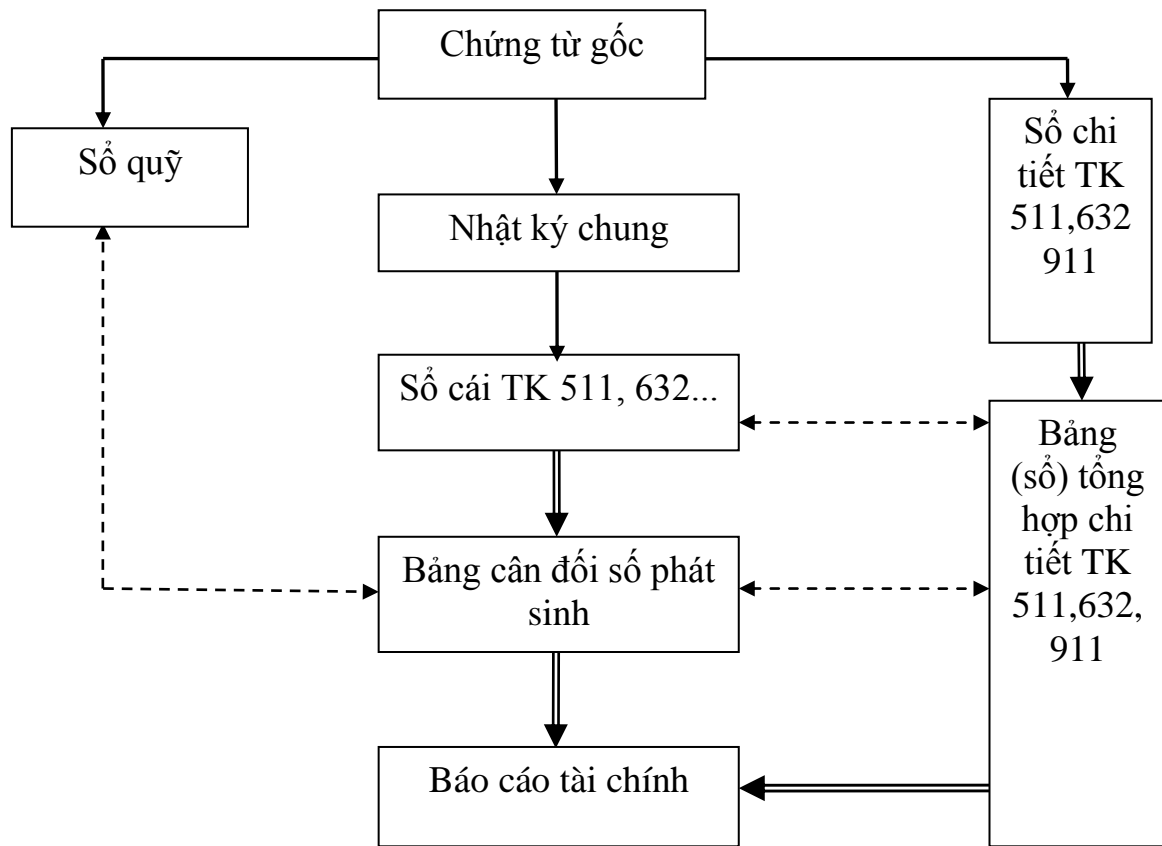
* Hệ thống sổ kế toán tổng hợp

Tùy theo từng hình thức kế toán doanh nghiệp áp dụng mà hệ thống sổ kế toán tổng hợp sẽ khác nhau.

Đối với các doanh nghiệp áp dụng hình thức Nhật Ký Chung thì hệ thống sổ kế toán tổng hợp sử dụng bao gồm các loại sổ chủ yếu sau:

- Sổ Nhật ký chung, Sổ Nhật ký đặc biệt
- Sổ cái
- Các sổ, thẻ kế toán chi tiết.

Trong phạm vi khóa luận tốt nghiệp của mình em xin trình bày hệ thống sổ sách kế toán sử dụng trong công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh theo hình thức Nhật Ký Chung để dễ đối chiếu, kiểm tra.



Ghi chú: \longrightarrow : Ghi hàng ngày
 \Longrightarrow : Ghi định kỳ
 \longleftrightarrow : Đối chiếu, kiểm tra

Sơ đồ 1.10: Sơ đồ hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh theo hình thức Nhật Ký Chung

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ

2.1.KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ

Tên giao dịch: Công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế

Tên viết tắt: CTCP Én Vàng Quốc Tế

Địa chỉ : Cụm CN Cành Hàu – Lãm Hà - Kiến An - Hải Phòng

ĐT : 0313777999/ 3678678

Fax : 0313777777

Mã số thuế : 0200563539

Email : info@envangtaxi.com.vn

Website : www.envangtaxi.com.vn

Vốn điều lệ : 1.200.000.000VNĐ

Tài khoản : 0164200000C tại Ngân hàng VP Bank - Hải Phòng

Lĩnh vực hoạt động, sản phẩm/ dịch vụ: Dịch vụ Taxi tải+ Khách

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển công ty CP Én Vàng Quốc Tế

Công ty CP Én Vàng Quốc Tế tiền thân là công ty TNHH An Thái, được thành lập ngày 10 tháng 09 năm 2002. Chủ tịch kiêm giám đốc đầu tiên là ông Nguyễn Thiết Hãn, trụ sở đầu tiên là số nhà 338 đường Nguyễn Văn Linh.

Ngày 26 tháng 10 năm 2003 ông Nguyễn Văn Định được bầu làm chủ tịch HĐQT kiêm giám đốc công ty và sau hai tháng(27/12/2003) hãng Taxi Bình dân được chính thức được khai trương. Vượt qua nhiều thử thách gian lao, tập thể cán bộ công nhân viên mà biểu tượng là hãng Taxi Bình dân đã đưa công ty trở thành đơn vị dẫn đầu thành phố về kinh doanh taxi tải.

Ban đầu: -Về lực lượng phương tiện vận tải: 20 xe tải nhẹ.

-Về nhân sự: ngày khai trương chỉ có 45 người

-Về kinh doanh: số cuộc trong những năm đầu mới thành lập là 50.000 cuộc/ năm.

Với diện tích mặt bằng là 6.000m² trụ sở chính – 1.000m² chi nhánh, đầy đủ cơ sở hạ tầng: văn phòng, nhà xưởng, nơi tập kết xe, phòng đào tạo, sân tập xe, trạm cấp phát xăng dầu, trạm bảo hành sửa chữa, kiểm tra vệ sinh xe sau hành trình. Tuy nhiên đời sống công nhân viên vẫn còn rất khó khăn, trước tình hình đó ban lãnh đạo công ty đã quyết tâm phải đổi mới và việc đầu tiên trong đổi mới chính là đổi tên công ty. Ngày 27 tháng 06 năm 2009 công ty chính thức đổi tên thành Công ty CP Én Vàng Quốc Tế. Việc thứ hai trong đổi mới là liên kết với các thương hiệu vận tải mạnh để hỗ trợ lẫn nhau cùng phát triển, thương hiệu của tập đoàn vận tải Hoàng Long - Hải Âu – Bình Dân ngày nay được thấy trên mọi nẻo đường của Tổ quốc bởi hàng ngàn xe khách, xe taxi của cả 3 hãng.

Theo số liệu thống kê: từ 20 xe tải nhẹ nay đội xe đã có trên 100 đầu xe với đa chủng loại. Công ty thường xuyên chú trọng duy tu bảo dưỡng làm cho phương tiện luôn đẹp về hình thức, tốt về chất lượng. Đội ngũ nhân sự của công ty xấp xỉ 200 người, doanh thu năm 2009 cũng tăng gấp 1.2 lần năm 2008. Thương hiệu Taxi Én Vàng đang từng bước vươn xa trên khắp mọi miền Tổ quốc với mục đích phục vụ toàn thể cộng đồng xã hội.

Ngày nay nhu cầu đi lại, vận chuyển hàng hoá của người dân ngày một tăng cao, cùng với đó là sự ra đời của nhiều hãng taxi, nhiều công ty vận tải. Tuy nhiên hãng Taxi Én Vàng ra đời với những lợi thế riêng biệt cùng với đội ngũ nhân viên nhiệt tình, chuyên nghiệp đã ngày càng khẳng định thương hiệu của mình trên khắp mọi miền Tổ Quốc.

Doanh nghiệp quy tụ được sức mạnh về tài chính, về thị trường, về nhân tài do Tập đoàn vận tải Hoàng Long- Hải Âu- Bình Dân mang lại. Đồng thời là doanh nghiệp duy nhất làm Taxi có cơ sở hạ tầng vững trải với 6.000m² trụ sở chính và 1.000m² văn phòng chi nhánh, đầy đủ các văn phòng, xưởng sửa chữa... Bên cạnh đó Công ty còn đầu tư rất nhiều trang thiết bị hiện đại, hệ thống định vị vệ tinh tiên tiến nhất. Với 300 xe nhập khẩu nguyên chiếc, lần đầu tiên xuất hiện tại Việt Nam, kiểu dáng hiện đại, mức tiêu hao nhiên liệu thấp, thân thiện với môi trường. Điều đặc biệt là Công ty luôn thu hút được đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, có kinh nghiệm lâu năm và luôn tâm huyết với

nghề. Công ty tận dụng được nguồn vốn tự có của các cổ đông, có lượng khách hàng truyền thống lâu năm và hệ thống văn phòng Công ty phân bố đều trong các quận nội thành.

Giai đoạn khai trương thương hiệu Công ty ở vị trí 5/25 doanh nghiệp dẫn đầu, giai đoạn sau 3 năm ở vị trí số 1. Công ty đang ngày một khẳng định thương hiệu của mình với số lượng xe khá lớn: 100 đầu xe tải đa chủng loại, 125 đầu xe du lịch từ 4 đến 8 chỗ ngồi cùng với đội ngũ nhân sự được lựa chọn, sàng lọc và đào tạo chuyên nghiệp. Công ty đề ra kế hoạch từ năm 2010- 2011 đầu tư tiếp tục lên tổng số 200 đầu xe vào kinh doanh tại thị trường Hải Phòng và trong vòng 5 năm sau phải khẳng định dịch vụ Én Vàng Taxi ba số 7 ba số 9 sẽ chiếm được vị trí có số hạng trên thị trường thành phố Hải Phòng.

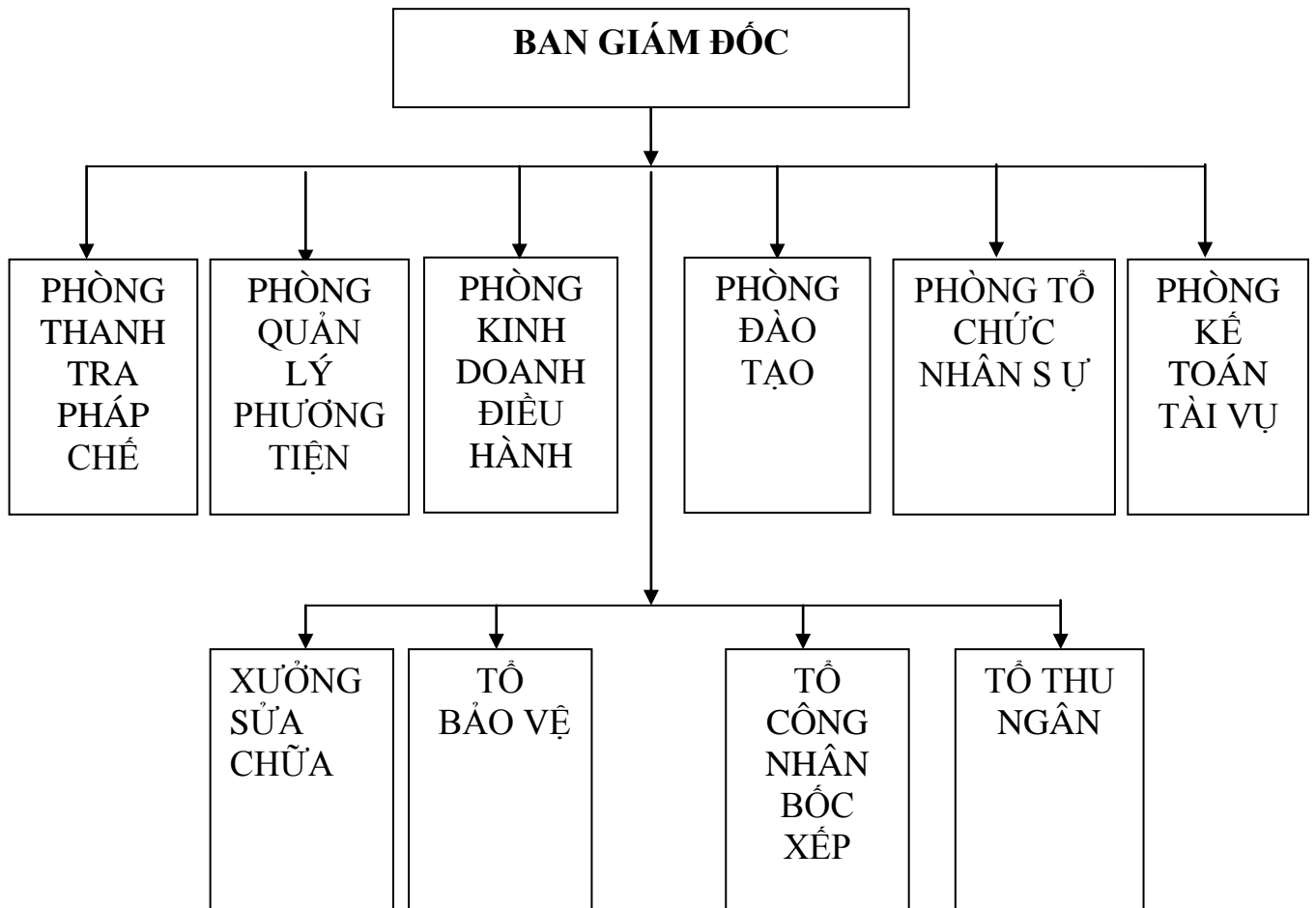
2.1.2.Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế.

Hiện nay Công ty đang kinh doanh dịch vụ xe khách và taxi khách từ 4 đến 7 chỗ ngồi mới 100% vào kinh doanh hoạt động, bao gồm các chủng loại(Daewoo Spak- Toyota vios- Altis và đặc biệt dòng xe Kia foter, Kia caren 7 chỗ, dòng xe Sup thể thao có cửa nóc) với ba màu sắc đặc trưng(vàng, bạc, đen) nhằm định hướng cho khách hàng có quyền lựa chọn xe từ cao cấp, trung cấp, bình dân.

Bên cạnh đó Công ty còn có những dịch vụ đa dạng khác như: Cho thuê xe tự lái, có lái xe phục vụ khách hàng đi thăm quan,hiếu, hỉ, các tuyến du lịch trên toàn quốc, cho thuê xe ký hợp đồng chở cán bộ, công nhân công tác làm việc theo tháng, trả theo tua, giao tận nhà, làm hợp đồng và thanh toán tận nơi khi khách hàng có yêu cầu.

2.1.3.Tổ chức bộ máy quản lý tại Công ty CP Én Vàng Quốc Tế.

Cơ cấu tổ chức của Công ty được xây dựng theo mô hình trực tuyến chức năng, chỉ đạo thống nhất từ trên xuống dưới.



SƠ ĐỒ 2.1: MÔ HÌNH TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ CÔNG TY CỔ PHẦN ỚN VÀNG QUỐC TẾ

Chức năng, nhiệm vụ của mỗi bộ phận như sau:

❖ **Ban giám đốc:**

❖ **Giám đốc:**

- Do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, chịu trách nhiệm lãnh đạo, chỉ đạo chung đối với Công ty về các vấn đề trong quá trình kinh doanh, xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh hàng tháng, quý, năm.

- Giám đốc có nhiệm vụ, quyền hạn cao nhất trong Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty quyết định các vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty.

❖ **Phó giám đốc:**

- Trực tiếp phụ trách và quản lý hoạt động kinh doanh của các phòng ban trong phạm vi quyền hạn và trách nhiệm dựa trên quyết định của giám đốc.

- Phó giám đốc chịu trách nhiệm trước Giám đốc và pháp luật khi giải quyết công việc thuộc lĩnh vực được phân công.

❖ **Các phòng ban:**

- ❖ Phòng kinh doanh và trung tâm điều hành:

- Tiếp nhận thông tin, cập nhật thông tin và xử lý thông tin, điều hành trực tiếp đội xe taxi tải trong quá trình kinh doanh hàng ngày.

- Có trách nhiệm tham mưu cho ban lãnh đạo Công ty để đưa ra phương án kinh doanh có hiệu quả tối đa, lập kế hoạch đào tạo, tuyển dụng, tiếp nhận đội ngũ công nhân lái xe; có quyền tham gia trực tiếp, tham mưu cho Ban giám đốc Công ty trong việc ký kết các hợp đồng kinh tế và lĩnh vực vận tải.

- ❖ Phòng tổ chức nhân sự:

- Tham mưu cho Ban giám đốc về kế hoạch tuyển dụng đào tạo và tiếp nhận cán bộ công nhân viên trong Công ty khi đã đủ các điều kiện vào làm việc tại Công ty.

- Quản lý, lưu trữ các văn bằng, chứng chỉ, hồ sơ và nhân sự của cán bộ công nhân viên trong Công ty; là thành viên của Hội đồng khen thưởng kỷ luật.

- ❖ Phòng thanh tra pháp chế:

- Có nhiệm vụ tham mưu, đề xuất cho Ban giám đốc Công ty để xây dựng nội quy, quy chế và các biện pháp chế tài đối với cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty.

- Chịu trách nhiệm hướng dẫn, giám sát nhân viên trong Công ty chấp hành nội quy, quy chế mà Công ty đã đề ra và có quyền kiểm tra, lập biên bản các cán bộ công nhân viên trong Công ty khi không thực hiện các nội quy, điều khoản, quy chế mà Công ty đã ban hành.

- ❖ Phòng kế toán tài vụ:

- Thực hiện việc theo dõi, thống kê cân đối các khoản thu, chi và tính lương cho cán bộ công nhân viên trong Công ty.

- Theo dõi công nợ nội bộ và các khách hàng có liên quan đến hợp đồng kinh tế của Công ty.

- Hàng tháng có trách nhiệm cân đối, hạch toán trong kinh doanh và

đề ra phương án về giá cước trong vận tải.

❖ Phòng quản lý phương tiện:

- Quản lý sắp xếp nhân lực trong khâu kiểm tra bảo dưỡng, sửa chữa định kỳ và theo dõi các loại giấy tờ của toàn bộ phương tiện có trong Công ty.
- Đảm nhận việc bàn và giao nhận phương tiện cho lái xe, theo dõi cấp phát vật tư, nhiên liệu, xây dựng định mức về vật tư.
- Tham gia trực tiếp về các vụ tai nạn va quệt liên quan đến phương tiện và các liên quan đến bảo hiểm phương tiện.

❖ Phòng đào tạo:

- Có nhiệm vụ tổ chức giảng dạy và cấp chứng chỉ cho lái xe.

❖ Tổ công nhân bốc xếp:

- Làm việc theo sự chỉ đạo, phân công, sắp xếp của trung tâm điều hành. Có nhiệm vụ tham gia vào các hợp đồng có liên quan đến công nhân bốc xếp hoặc đóng gói vật chất hàng hoá.

❖ Tổ bảo vệ:

- Hướng dẫn, kiểm tra, theo dõi cán bộ công nhân viên trong toàn công ty trong việc ra vào, ngủ, nghỉ trong công ty, bảo vệ tài sản của Công ty.

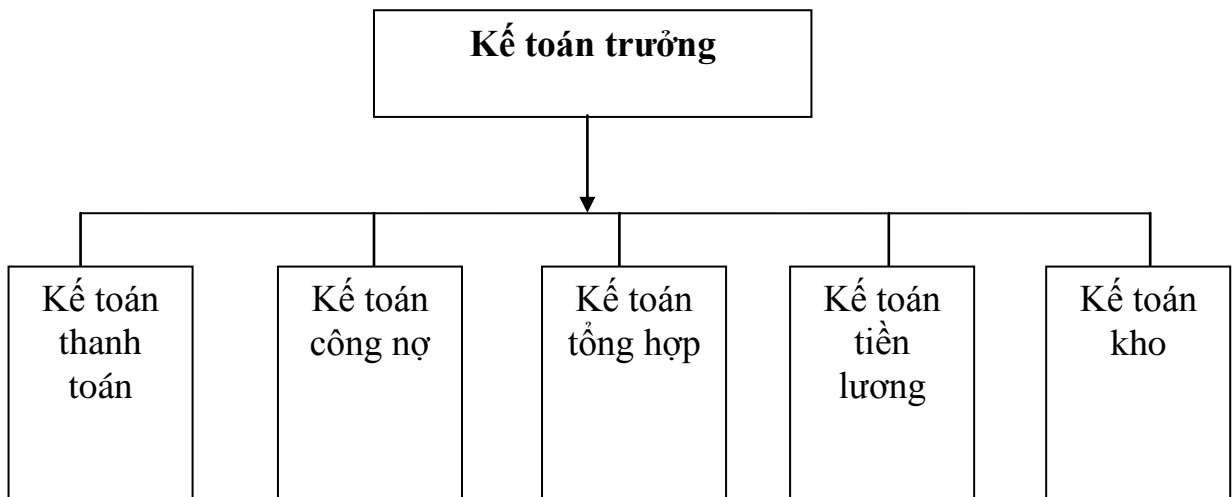
❖ Xưởng sửa chữa:

- Là nơi tiếp nhận và sửa chữa cũng như tiến hành bảo dưỡng, bảo trì toàn bộ hệ thống xe cho thật an toàn để phục vụ khách hàng.

❖ Tổ thu ngân: có nhiệm vụ thu tiền của lái xe sau khi xe được đưa đi kinh doanh.

2.1.4. Tổ chức bộ máy kế toán của công ty.

Xuất phát từ đặc điểm hoạt động kinh doanh, yêu cầu quản lý, quy mô và địa bàn hoạt động, bộ máy kế toán của Công ty được tổ chức theo hình thức tập trung. Toàn bộ công tác kế toán được tiến hành tập trung tại phòng kế toán. Chứng từ sau khi được các phòng thu thập, kiểm tra, xử lý và gửi về, phòng kế toán sẽ thực hiện việc ghi sổ kế toán, lập báo cáo kế toán của đơn vị.



SƠ ĐỒ 2.2: SƠ ĐỒ TỔ CHỨC BỘ MÁY KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ

✚ Chức năng, nhiệm vụ

Nhiệm vụ của phòng Kế toán Tài vụ là hướng dẫn và kiểm tra việc thực hiện thu thập xử lý các thông tin, thực hiện chế độ hạch toán và quản lý tài chính theo quy định của chế độ. Đồng thời, phòng Kế toán tài vụ còn cung cấp thông tin về tình hình tài chính của Công ty một cách đầy đủ, chính xác và kịp thời; từ đó tham mưu cho Ban giám đốc để đề ra các biện pháp phù hợp với tình hình thực tế của Công ty. Hiện nay, phòng Kế toán tài vụ của Công ty gồm 6 người: 1 kế toán trưởng và 5 kế toán viên.

- ❖ Kế toán trưởng: chịu trách nhiệm chỉ đạo, theo dõi, kiểm tra mọi hoạt động của bộ máy kế toán tại Công ty, lập báo cáo tài chính và phân tích tài chính chi tiết cho giám đốc, lập hồ sơ quyết toán thuế năm, làm việc với các bên liên quan.

- ❖ Kế toán tổng hợp: làm nhiệm vụ tập hợp chi phí và tính giá thành, tính số dư cuối kỳ các tài khoản, tính tổng doanh thu, xác định kết quả kinh doanh, lên các báo cáo kế toán.

- ❖ Kế toán thanh toán: theo dõi tình hình thu, chi tiền mặt; các khoản phải thu, phải trả và tình hình thanh toán các khoản công nợ của Công ty.

- ❖ Kế toán tiền lương: có nhiệm vụ tính toán tiền lương trả cho người lao động, tính và theo dõi trích bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công

đoàn theo quy định.

❖ Kế toán công nợ: có nhiệm vụ theo dõi tình hình kinh doanh, đối chiếu, xác nhận các khoản nợ của Công ty.

❖ Kế toán kho: có nhiệm vụ theo dõi nhập, xuất, tồn các phụ tùng chi tiết của ô tô, xăng dầu. Cuối tháng hạch toán làm báo cáo, lên kế hoạch mua dụng cụ cho tháng mới.

2.1.5. Tổ chức hình thức kế toán tại công ty

2.1.5.1. Chế độ kế toán áp dụng

Công ty CP Én Vàng Quốc Tế áp dụng chế độ kế toán ban hành theo Quyết định số: 15/2006/QĐ- BTC ngày 20 tháng 03 năm 2006 của Bộ trưởng Bộ Tài Chính.

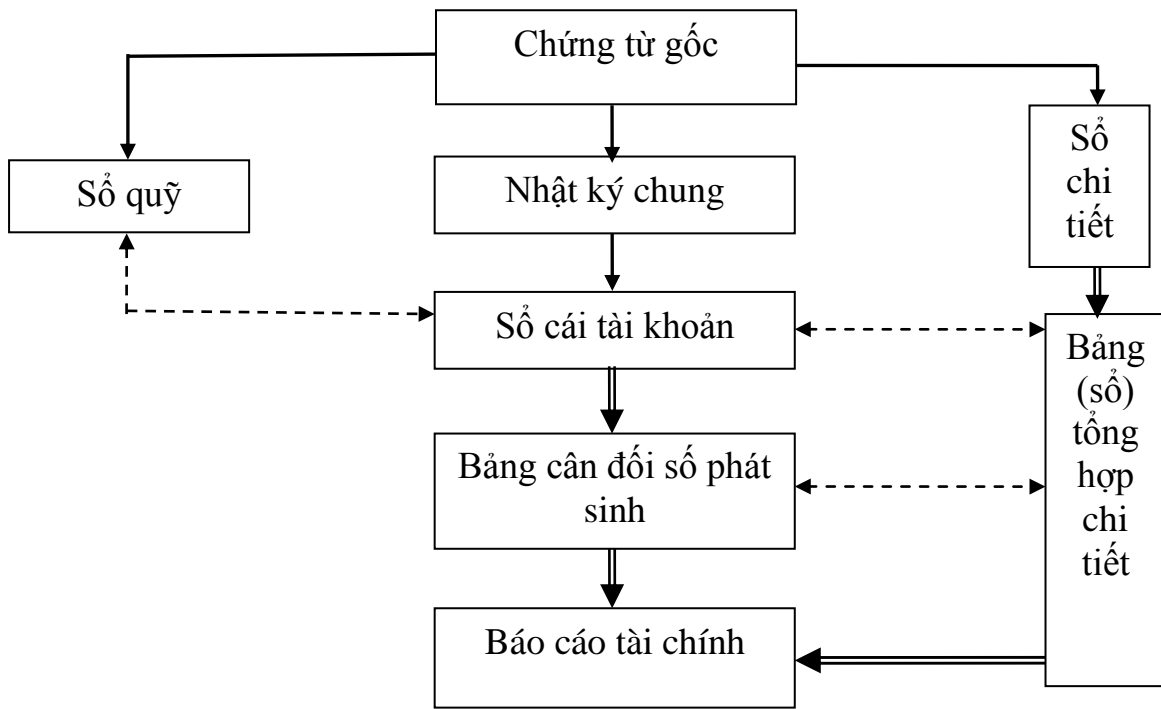
Công ty đang áp dụng phương pháp kế toán hàng tồn kho theo phương pháp kê khai thường xuyên, nộp thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, tính giá trị hàng xuất kho theo phương pháp nhập trước-xuất trước. Trích khấu hao TSCĐ theo phương pháp khấu hao đường thẳng.

2.1.5.2. Tổ chức vận dụng hệ thống sổ sách kế toán và hình thức kế toán.

Hệ thống sổ sách mà Công ty đang sử dụng bao gồm:

- Sổ Nhật ký chung.
- Sổ cái các tài khoản....
- Hệ thống báo cáo tài chính

❖ Mô hình tổ chức hạch toán sổ kế toán theo hình thức Nhật ký chung:



Sơ đồ 2.3: Sơ đồ quy trình hạch toán kế toán Nhật ký chung tại Công ty Cổ phần Vàng Quốc Tế

- > Ghi hàng ngày
- ====> Ghi định kỳ
- ←-----> Quan hệ đối chiếu

Hàng ngày, căn cứ vào các chứng từ đã kiểm tra được dùng làm căn cứ ghi sổ, trước hết ghi nghiệp vụ phát sinh đó vào sổ Nhật ký chung, sau đó căn cứ vào số liệu đã ghi trên sổ Nhật ký chung để ghi vào Sổ cái theo các tài khoản kế toán phù hợp. Nếu đơn vị có mở sổ, thẻ chi tiết thì đồng thời với việc ghi sổ Nhật ký chung, các nghiệp vụ phát sinh được ghi vào các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

Cuối tháng, cuối quý, cuối năm, cộng số liệu trên Sổ cái, lập Bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đã kiểm tra đối chiếu khớp đúng, số liệu ghi trên Sổ cái và bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các Sổ, thẻ kế toán chi tiết) được dùng để lập các Báo cáo tài chính.

2.2.THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ.

2.2.1.Kế toán bán hàng

2.2.1.1. Đặc điểm quá trình bán hàng và cung cấp dịch vụ tại công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế.

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

Doanh thu tiêu thụ sản phẩm hàng hoá dịch vụ của Công ty CP Én Vàng Quốc Tế là chủ yếu là tiền từ hoạt động cung cấp dịch vụ vận chuyển khách và hàng hoá.

Ngoài ra công ty còn thu tiền từ hoạt động bán xăng. Doanh thu từ hoạt động này không nhiều nhưng đã góp phần làm tăng lợi nhuận cho công ty.

Về phương thức bán hàng hiện nay, Công ty chỉ áp dụng một hình thức là tiêu thụ trực tiếp và hai hình thức thanh toán là:

+ Hình thức thanh toán ngay: Khi công ty cung cấp dịch vụ cho khách hàng công ty thu được tiền ngay(tiền mặt, tiền gửi ngân hàng....). Đây là hình thức được áp dụng chủ yếu tại công ty .

+ Hình thức thanh toán chậm: Các khách hàng của Công ty là các cá nhân, đơn vị thường xuyên sử dụng dịch vụ của công ty, họ đều là những khách hàng quen thuộc nên công ty có thể cho phép khách hàng thanh toán chậm sau một thời gian nhất định.

Do đặc điểm là doanh nghiệp cung cấp dịch vụ công ty tính giá vốn theo từng hợp đồng dịch vụ tại thời điểm cuối năm.

Cuối năm kế toán thực hiện xác định giá vốn dựa vào TK 154 “ Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang”, tiến hành lập phiếu kế toán và lên sổ sách, báo cáo tài chính.

2.2.1.2. Chứng từ sử dụng

- Hóa đơn GTGT
- Phiếu xuất kho
- Phiếu nhập kho
- Hợp đồng kinh tế
- Các chứng từ thanh toán: phiếu thu, phiếu chi, giấy báo có của ngân hàng

Hóa đơn GTGT là các loại chứng từ phản ánh hàng bán cho khách hàng, là căn cứ để đơn vị hạch toán doanh thu, người mua hàng sẽ làm chứng từ đi đường và vào sổ kế toán.

Hóa đơn GTGT gồm có 3 liên:

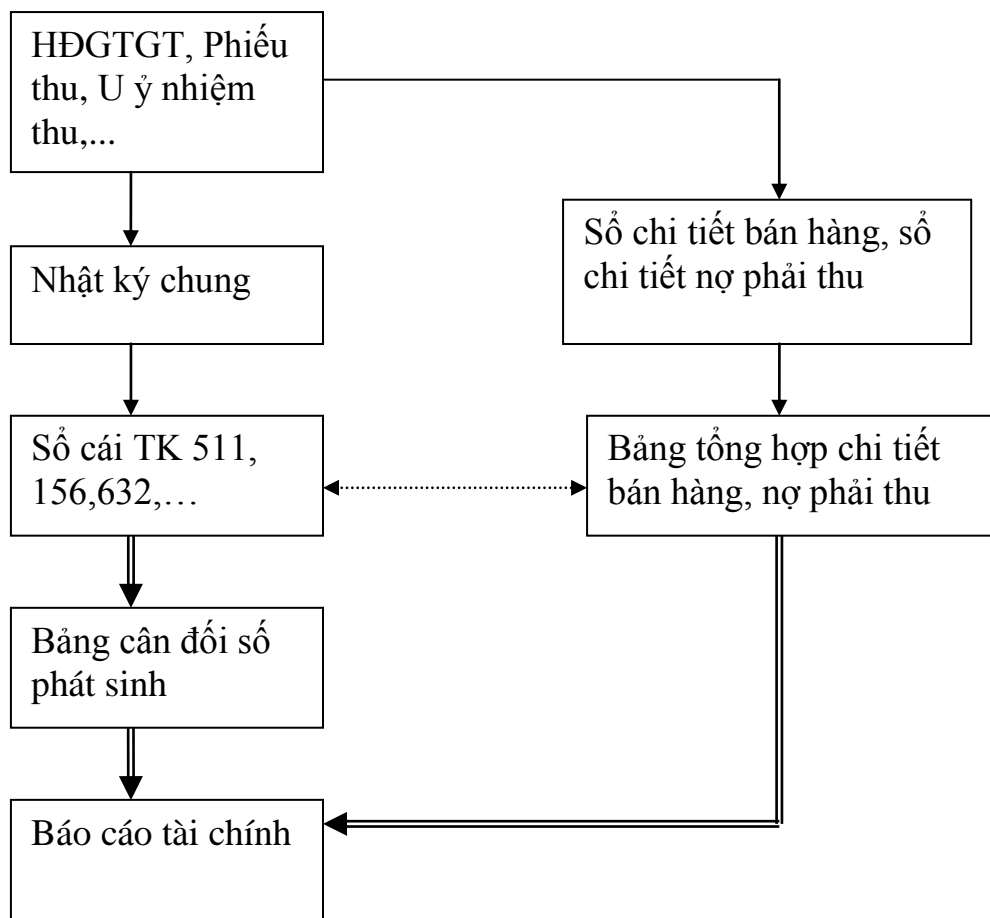
- Liên 1(Màu tím): lưu tại quyển hóa đơn
- Liên 2(Màu đỏ): giao khách hàng
- Liên 3(Màu xanh): luân chuyển trong công ty để ghi sổ thanh toán

Bộ phận bán hàng viết hóa đơn bán hàng sau đó chuyển cho kế toán trưởng(hoặc thủ trưởng) kí duyệt. Nhân viên bán hàng nhận hóa đơn bán hàng đã ký duyệt đưa người mua kí và giao người mua liên 2. Cuối ngày, nhân viên bán hàng chuyển hóa đơn bán hàng cho kế toán tổng hợp. Kế toán ghi sổ chi tiết các tài khoản liên quan và chuyển hóa đơn đến các kế toán liên quan ghi sổ kế toán liên quan.

2.2.1.3. Tài khoản sử dụng

- TK 511: Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- TK 632: Giá vốn hàng bán
- TK 641: Chi phí bán hàng

2.2.1.4. Quy trình hạch toán:



Sơ đồ 2.4: Sơ đồ hạch toán quá trình bán hàng tại Công Ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế

- Chú thích:
- > : Ghi hàng ngày
 - =====> : Ghi định kỳ
 - ⋯⋯⋯<—> : Đối chiếu, kiểm tra

Ví dụ 1:

- Ngày 02 tháng 12 năm 2009, vận chuyển hàng hoá cho công ty TNHH Keo Dán Sư Tử Vàng theo hợp đồng vận chuyển, thanh toán bằng tiền mặt với số tiền chưa thuế GTGT 10% là 22.560.000.

Kế toán căn cứ Hợp đồng vận chuyển số 29/HĐVC, tiến hành ghi hoá đơn GTGT số 0095216(biểu số 2.2), đồng thời kế toán lập phiếu thu, thu tiền của khách hàng.

- Đầu kỳ công ty có lượng dầu tồn là 255 lít với đơn giá là 8.250đ/lít. Ngày 02 tháng 12 năm 2009, công ty bán dầu cho xe khách Hải Âu, tổng giá thanh toán cả thuế GTGT 10% là 1.574.925, chưa thanh toán. Kế toán căn cứ vào HĐGTGT(biểu số 2.5) vào sổ Nhật ký chung, sổ cái các tài khoản.

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

-----***-----

HỢP ĐỒNG VẬN CHUYỂN HÀNG HOÁ

Số: 29/HĐVC

- Căn cứ Bộ luật dân sự nước CHXHCN Việt Nam được Quốc hội thông qua ngày 14 tháng 06 năm 2005 và có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2006.
- Căn cứ Luật thương mại nước CHXHCN Việt Nam được Quốc hội thông qua ngày 14 tháng 06 năm 2005 và có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2006.
- Căn cứ nhu cầu khả năng thanh toán của hai bên.

Hôm nay, ngày 25 tháng 11 năm 2009, tại Hải Phòng chúng tôi gồm có:

BÊN A: CÔNG TY TNHH KEO DÁN SỮ TỬ VÀNG(Bên thuê vận chuyển)

Đại diện : Ông ĐẶNG HỮU TRUNG Chức vụ: Giám đốc
Địa chỉ : Khu 8 – Lạ Lũng – Đằng Hải – Hải An – Hải Phòng
Điện thoại : 031.3845580 Fax: 031.3848402
Có tài khoản số : 102010000216494 NH Công thương CN Ngô Quyền- HP
Mã số thuế : 0200173088.

BÊN B: CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ(Bên vận chuyển)

Đại diện : Ông NGUYỄN VĂN ĐỊNH Chức vụ: Giám đốc
Địa chỉ : Cụm CN cảnh Hải – Lãm Hà – Kiến An – Hải Phòng
Điện thoại : 031.3777999 Fax: 031.3777777
Có tài khoản số : 0164200000 – Ngân hàng VP Bank – Hải Phòng.
Mã số thuế : 0200563539

Sau khi thoả thuận, hai bên đồng ý ký kết hợp đồng này theo các điều khoản sau:

Điều 1: Đơn giá vận chuyển, địa điểm và thời gian giao nhận hàng hoá

Bên A đồng ý thuê bên B vận chuyển hàng hoá cho bên A với giá cước

được ghi trong Bảng báo giá của hợp đồng này.

Địa điểm, thời gian nhận và trả hàng sẽ được hai bên thống nhất bằng Biên bản giao nhận hàng hoá.

Điều 2: Trách nhiệm của mỗi bên

2.1. Trách nhiệm Bên A:

2.1.1. Thông báo cho bên B chi tiết về thời gian, khối lượng, điểm nhận, trả hàng hoá cần vận chuyển.

2.1.2. Chịu trách nhiệm về tính hợp pháp của hàng hoá trong quá trình vận chuyển.

2.2. Trách nhiệm Bên B:

2.2.1. Bố trí phương tiện đầy đủ để nhận hàng tại địa điểm mà Bên A yêu cầu theo đúng thời gian thoả thuận.

2.2.2. Đảm bảo an toàn hàng hoá trong suốt quá trình vận chuyển và giao hàng(còn nguyên đai, nguyên kiện, không bị rách vỡ, ẩm ướt, hư hỏng...). Nếu gây hư hỏng, thiếu hụt thì phải bồi thường theo quy định tại điều 4.

2.2.3. Trong quá trình giao, nhận hàng, con người và phương tiện của bên B phải tuyệt đối chấp hành nội quy và quy định về an toàn lao động, phòng chống cháy nổ và bảo vệ tài sản, an ninh, trật tự tại kho giao nhận hàng.

2.2.4. Có trách nhiệm mua bảo hiểm cho phương tiện và tính mạng nhân viên của mình theo quy định của Nhà nước.

2.2.5. Phương tiện vận chuyển phải đảm bảo kỹ thuật an toàn và có đầy đủ giấy tờ pháp lý theo quy định của Nhà nước.

2.2.6. Người giao nhận vận chuyển hàng trực tiếp, nếu không phải là người đại diện trước pháp luật của bên B, thì phải có chứng minh thư nhân dân, Giấy uỷ quyền và Lệnh điều xe hợp lệ của bên B.

2.2.7. Có trách nhiệm giao hàng tại đúng địa điểm và thời gian mà bên A yêu cầu.

2.2.8. Trong quá trình vận chuyển và giao nhận hàng hoá nếu có xảy ra bất cứ sự cố nào thì bên B phải thông báo ngay bằng điện thoại hoặc Fax để bên A có sự hướng dẫn và giải quyết kịp thời.

Điều 3: Thanh toán

3.1. Thời gian và điều kiện thanh toán: Hàng tháng hai bên thống nhất khoá sổ vào cuối tháng và thực hiện việc đối chiếu quyết toán chậm nhất là ngày mùng 05 của tháng sau. Thanh toán chậm nhất là ngày 30 của tháng sau và sau khi bên B đã bàn giao đầy đủ chứng từ tài chính(như quy định tại mục 3.4 của điều 3) cho bên A.

3.2. Phương thức thanh toán: bằng tiền mặt.

3.3. Địa điểm thanh toán: tại văn phòng Công ty TNHH KEO DÁN SỮ TỬ VÀNG – Khu 8 – Lạ Lũng – Đằng Hải – Hải An – Hải Phòng

3.4. Chứng từ thanh toán:

3.4.1. Bảng kê tổng hợp các chuyến vận chuyển trong tháng.

3.4.2. Biên bản vận chuyển và biên bản giao nhận hàng hoá của từng chuyến hàng(có xác nhận đã nhận hàng và / hoặc có chi phí bốc xếp của khách hàng).

3.4.3. Hoá đơn giá trị gia tăng.

Điều 4: Phạt hợp đồng

4.1. Trong quá trình vận chuyển nếu hàng hoá bị hư hỏng, thiếu hụt, tổn thất do lỗi của bên B thì bên B phải bồi thường toàn bộ giá trị số tài sản bị tổn thất(theo hoá đơn lô hàng đó) trong vòng 07 ngày kể từ ngày tổn thất.

4.2. Nếu bên B giao hàng không đúng thời gian, địa điểm như đã thoả thuận thì bên B phải hoàn toàn chịu trách nhiệm và bồi thường bằng số tiền tương đương với giá trị và thiệt hại gây ra trong vòng 07 ngày kể từ ngày phát sinh.

4.3. Nếu bên B chậm bồi thường thiệt hại cho bên A như đã quy định ở trên thì bên B phải chịu lãi suất quá hạn bằng 1.5 lần lãi suất do ngân hàng Công thương công bố vào thời điểm thanh toán.

4.4. Nếu bên A chậm thanh toán cho bên B như đã quy định tại điều 3.1, thì bên A phải chịu lãi suất quá hạn bằng 1.5 lần lãi suất do Ngân hàng Công thương công bố vào thời điểm thanh toán.

Điều 5: Bất khả kháng

5.1. Mọi sự kiện, hoàn cảnh, tình huống xảy ra ngoài tầm kiểm soát của mỗi bên các bên không thể thực hiện được nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng như:

chiến tranh, các hành vi thù địch, xâm lược, các cuộc nổi loạn, bạo động trong nước, cách mạng, nội chiến, đình công, bão, lũ lụt, động đất, hoặc các thiên tai khác mà không thể thấy và dự đoán trước được sẽ được coi là bất khả kháng.

5.2. Khi xảy ra bất khả kháng, cả hai bên phải thông báo cho nhau về các sự kiện bất khả kháng và các hậu quả đối với việc thực hiện hợp đồng trong thời gian 02 ngày kể từ khi xảy ra bất khả kháng. Đồng thời phải gửi cho bên kia Văn bản chứng nhận của chính quyền tại nơi xảy ra bất khả kháng trong vòng 04 ngày kể từ xảy ra bất khả kháng.

5.3. Không bên nào được lấy lý do của bất khả kháng để miễn nghĩa vụ phải thực hiện các điều khoản đã quy định trong hợp đồng này.

5.4. Trong trường hợp có bất khả kháng, thời gian thực hiện Hợp đồng này sẽ được gia hạn thêm theo sự thoả thuận của hai bên. Nếu bất khả kháng kéo dài hơn 01 tuần thì các điều khoản và điều kiện của Hợp đồng phải được hai bên thương lượng và xem xét lại.

Điều 6: Hình thức thông báo.

Hình thức thông báo giữa hai bên là văn bản gửi bằng Fax và văn bản thông báo gốc có đóng dấu của bên thông báo gửi bằng đường bưu chính.

Ngày thông báo có hiệu lực là ngày nhận được văn bản thông báo bằng Fax. Trong trường hợp có tranh chấp về ngày Fax, thì ngày thông báo có hiệu lực sẽ là ngày bên nhận thông báo ký nhận đối với bưu chính.

Các thông báo sẽ được gửi đến địa chỉ và số Fax như sau:

Bên A: CÔNG TY TNHH KEO DÁN SƯ TỬ VÀNG

ĐC: KHU 8 – LẠ LŨNG – ĐÀNG HẢI – HẢI AN – HẢI PHÒNG

FAX: 031- 3848402

Bên B: CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ

ĐC: CỤM CN CÀNH HẦU – LÃM HÀ – KIẾN AN – HẢI PHÒNG

FAX: 031- 3777999

Điều 7: Phân xử tranh chấp

Mọi tranh chấp phát sinh từ Hợp đồng này sẽ được hai bên thương lượng trên tinh thần hợp tác. Trong trường hợp thương lượng không được thì tranh

chấp sẽ được đưa ra Toà án kinh tế TP Hải Phòng để giải quyết. Quyết định của Toà án sẽ là quyết định cuối cùng và buộc hai bên phải tuân theo. Tất cả các chi phí về Toà án do bên thua kiện trả.

Điều 8: Những quy định chung

8.1. hai bên cam kết thực hiện nghiêm chỉnh các điều khoản đã ghi trong hợp đồng và theo các văn bản luật pháp của Nhà nước Việt Nam hiện hành.

8.2. Việc sửa đổi, bổ sung bất kỳ điều khoản nào của hợp đồng này chỉ có giá trị khi có thoả thuận bằng văn bản giữa hai bên, tuyệt đối không tự ý sửa đổi hợp đồng.

Điều 9: Hiệu lực hợp đồng

9.1. Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày ký.

9.2. Hợp đồng có hiệu lực áp dụng trong thời hạn 01 năm kể từ ngày ký.

9.3. Hợp đồng này được lập thành 04 bản có giá trị pháp lý như nhau, mỗi bên giữ 02 bản.

ĐẠI DIỆN BÊN A

GIÁM ĐỐC

Đặng Hữu Trung

ĐẠI DIỆN BÊN B

GIÁM ĐỐC

Nguyễn Văn Định

Biểu số 2.1: Hợp đồng vận chuyển

HÓA ĐƠN	Mẫu số: 01 GTKT-3LL																
GIÁ TRỊ GIA TĂNG	KB/2009-B																
Liên 3: Nội bộ	0095216																
<i>Ngày 02 tháng 12 năm 2009</i>																	
Đơn vị bán hàng:	CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ																
Địa chỉ:	Cụm CN Cảnh Hải - Lâm Hà - Kiên An - HP																
Số Tài khoản:	ĐT: 0313.777.999																
Điện thoại:	<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;">M</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">S</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">T</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">0</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">2</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">0</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">0</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">5</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">6</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">3</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">5</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">3</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">9</td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table>		M	S	T	0	2	0	0	5	6	3	5	3	9		
	M	S	T	0	2	0	0	5	6	3	5	3	9				
.....MS:																	
Họ tên người mua hàng:																	
Tên đơn vị: Công ty TNHH Keo Dán Sư Tử Vàng																	
Địa chỉ: Khu 8 - Lạ Lũng - Đằng Hải - Hải An - Hải Phòng																	
Số Tài khoản: 101 020 000 586 215 tại Ngân hàng Công Thương Hải Phòng																	
Hình thức thanh toán: Tiền mặt...MS: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table>																	
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền												
A	B	C	1	2	3=1x2												
1	Dịch vụ vận tải				22.560.225												
	Theo hợp đồng số 29/HĐVC																
	ngày 25 tháng 11 năm 2009																
Cộng tiền hàng:					22.560.225												
	Thuế suất thuế GTGT: 10%		Tiền thuế GTGT		2.256.023												
			Tổng tiền thanh toán		24.816.248												
Số tiền viết bằng chữ: Hai mươi tư triệu, tám trăm mười sáu nghìn, hai trăm bốn mươi tám đồng./.																	
Người mua hàng	Người bán hàng	Thủ trưởng đơn vị															
<i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>	<i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>	<i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>															

Biểu số 2.2: Hoá đơn GTGT

CÔNG TY CỔ PHẦN VÀNG QUỐC TẾ
Cụm CN Cảnh Hải – Lãm Hà – Kiến An – Hải Phòng

Mẫu số 01 – TT
QĐ số: 15/2006/QĐ – BC
Ngày 20/03/2006 của BTC

PHIẾU THU

Số: PT 02/12

Ngày 02 tháng 12 năm 2009

Quyển số:06

Nợ TK: 111

Có TK:511

Họ và tên người nộp tiền : Nguyễn Thị Miên
Địa chỉ : Công ty TNHH Keo Dán Sư Tử Vàng
Lý do nộp : Thu tiền cước vận chuyển
Số tiền : 24.816.248đ
Bằng chữ : Hai mươi bốn triệu, tám trăm mười sáu nghìn,
hai trăm bốn mươi tám đồng.
Kèm theo : 01 chứng từ gốc
Đã nhận đủ số tiền : Hai mươi bốn triệu, tám trăm mười sáu nghìn,
hai trăm bốn mươi tám đồng.

Ngày 02 tháng 12 năm 2009

Thủ trưởng đơn vị <i>(Ký tên, đóng dấu)</i>	Kế toán trưởng <i>(Ký, họ tên)</i>	Người nộp tiền <i>(Ký, họ tên)</i>	Thủ quỹ <i>(Ký, họ tên)</i>
---	--	--	---------------------------------------

Biểu số 2.3: Phiếu thu

(Nguồn: Phòng TC- KT tháng 12/2009)

CÔNG TY CỔ PHẦN VÀNG QUỐC TẾ
 Cụm CN Cành Hải – Lãm Hà – Kiến An – HP

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

PHIẾU XUẤT KHO

Số: PX 02/12

Ngày 02 tháng 12 năm 2009

Quyển số: 04

Nợ TK: 632

Có TK: 152

Họ tên người nhận hàng : Nguyễn Văn Linh

Địa chỉ : Xe khách Hải Âu

Lý do xuất kho : Xuất bán

STT	Tên hàng hoá	Mã số	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Dầu Diesel		Lít	150	8.250	1.237.500
	Cộng					1.237.500

Số tiền viết bằng chữ: Một triệu, hai trăm ba mươi bảy nghìn, năm trăm đồng chẵn.

Ngày 02 tháng 12 năm 2009

Người lập phiếu
 (Ký, họ tên)

Người nhận hàng
 (Ký, họ tên)

Thủ kho
 (Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
 (Ký, họ tên)

Biểu số 2.4: Phiếu xuất kho

(Nguồn: Phòng TC- KT tháng 12/2009)

HÓA ĐƠN		Mẫu số: 01 GTKT-3LL																			
GIÁ TRỊ GIA TĂNG		KB/2009-B																			
Liên 3: Nội bộ		0095238																			
Ngày 02 tháng 12 năm 2009																					
Đơn vị bán hàng:		CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ																			
Địa chỉ:		Cụm CN Cảnh Hải - Lãm Hà - Kiến An - HP																			
Số Tài khoản:		ĐT: 0313.777.999																			
Điện thoại:		<table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;">M</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">S</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">T</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">0</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">2</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">0</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">0</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">5</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">6</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">3</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">5</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">3</td> <td style="width: 20px; height: 20px;">9</td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table>			M	S	T	0	2	0	0	5	6	3	5	3	9				
	M	S	T	0	2	0	0	5	6	3	5	3	9								
.....MS:																					
Họ tên người mua hàng:																					
Tên đơn vị:Xe khách Hải Âu																					
Địa chỉ:																					
Số Tài khoản:																					
Hình thức thanh toán:MS: <table border="1" style="display: inline-table; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> <td style="width: 20px; height: 20px;"></td> </tr> </table>																					
STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền																
A	B	C	1	2	3=1x2																
1	Dầu Diesel	Lít	150	9.545	1.431.750																
/																					
Cộng tiền hàng:					1.431.750																
Thuế suất thuế GTGT: 10%					Tiền thuế GTGT																
					143.175																
Tổng tiền thanh toán					1.574.925																
Số tiền viết bằng chữ: <i>Một triệu, năm trăm bảy mươi tư nghìn, chín trăm hai lăm đồng.</i> /.....																					
Người mua hàng		Người bán hàng		Thủ trưởng đơn vị																	
<i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		<i>(Ký, ghi rõ họ tên)</i>		<i>(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)</i>																	

Biểu số 2.5: Hoá đơn GTGT

Đơn vị: Công ty cổ phần Ấn Vàng Quốc Tế

Mẫu số S03a – DN

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hàu - Lãm Hà - Kiến An - HP (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	Tài khoản đối ứng	Số phát sinh	
SH	Ngày tháng				Nợ	Có
		Tháng 12/2009				
...
HĐ 0095216	02/12	Vận chuyển hàng cho công ty TNHH Keo Dán Sư Tử Vàng, trả bằng tiền mặt.		111 511 3331	24,816,248	22,560,225 2,256,023
HĐ 0095238	02/12	Bán dầu cho xe khách HẢ, chưa thanh toán.		131 511 3331	1,574,925	1,431,750 143,175
...
HĐ 0095247	12/12	Vận chuyển khách cho Bưu điện thành phố, thanh toán bằng tiền mặt.		111 511 3331	985,204	895,640 89,564
PT16/12	20/12	Cty TM 13/05 thanh toán tiền vận chuyển ngày 16/12 cho Công ty bằng tiền mặt.		111 131	1,588,000	1,588,000
PT 11/12	22/12	Thu tiền cước vận chuyển ngày 16/12 của Cty Comtec bằng tiền mặt.		111 511 3331	28,692,681	26,084,256 2,608,425
PT 23/12	25/12	Thu tiền cước vận chuyển của Cty TNHH Trung Mỹ bằng tiền mặt.		111 511 3331	23,386,000	21,260,000 2,126,000
...
		Cộng phát sinh T12			2,703,173,493	2,703,173,493

Biểu số 2.6: Trích sổ Nhật ký chung tháng 12/2009

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

SỔ CHI TIẾT BÁN HÀNG
Tên sản phẩm hàng hoá, dịch vụ: Dịch vụ taxi tải
Năm 2009

Ngày tháng	Chứng từ		Diễn giải	TK ĐƯ	Doanh thu		Thuế GTGT đầu ra	Các khoản tính trừ
	Số hiệu	Ngày tháng			Số cước	Thành tiền		521,531,532...
...
02/12	PT 02/12	02/12	Vận chuyển hàng cho cty Keo Dán Sư Tử Vàng	111	52	22,560,225	2,256,023	-
05/12	PT 03/12	05/12	Vận chuyển hàng cho Công ty TM 13/05, trả bằng tiền mặt.	111	11	8,247,334	824,733	-
...	-
10/12	PT 08/12	10/12	Vận chuyển hàng cho DN Thành Trung, thanh toán bằng tiền mặt.	111	38	19,852,644	1,985,264	-
...
22/12	PT 11/12	22/12	Thu tiền cước vận chuyển ngày 16/12 của Cty Comtec	111	55	26,084,256	2,608,426	-
25/12	PT 23/12	25/12	Thu tiền cước vận chuyển ngày 18/12 của Cty TNHH Mỹ Trung	111	50	21,260,000	2,126,000	-
31/12	PT 41/12	31/12	Thu tiền cước vận chuyển ngày 31/12 của Nội thất Hồng Kông	111	89	196,204,862	19,620,486	-
			Cộng số phát sinh		5135	760,898,115	76,089,812	-

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên)

Biểu số 2.7: Trích sổ chi tiết doanh thu cung cấp dịch vụ taxi tải
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hàu – Lãm Hà - Kiến An - Hải Phòng

BÁO CÁO TỔNG HỢP DOANH THU XE TẢI THÁNG 12/2009

Ngày	Số cuộc		Tổng doanh thu (1) = (2) + (3)	DT ô tô (2)	DT bốc xếp (3)	Khách hàng nợ (4)	Thực nộp (5) = (1) – (4)	Ghi chú
	Ô tô	Bốc xếp						
1	37		15,495,000	15,495,000	-	1,772,000	13,723,000	
2	53		21,688,000	21,688,000	-	1,087,000	20,601,000	
3	38		18,693,000	17,593,000	1,100,000	-	18,693,000	
4	39		19,974,000	19,974,000	-	2,394,000	17,580,000	
5	54		25,017,000	25,017,000	-	2,197,000	22,820,000	
6	49		23,731,000	21,431,000	2,300,000	-	23,731,000	
...	
15	50		20,730,000	18,280,000	2,450,000	1,558,000	19,172,000	
16	39		19,850,000	19,850,000	-	2,730,000	17,120,000	
17	46		22,564,000	22,564,000	-	840,000	21,724,000	
...	
27	66		45,863,000	43,363,000	2,500,000	1,828,000	44,035,000	
28	78		57,245,000	54,645,000	2,600,000	4,240,000	53,005,000	
...	
Cộng	8,363	-	760,898,115	749,098,115	11,800,000	15,805,000	745,093,115	

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.8: Trích báo cáo tổng hợp doanh thu xe tải tháng 12/2009
(Nguồn: Phòng TC- KT tháng 12/ 2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ấn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Hà-Lâm Hà-Kiến An-HP

Mẫu số S38 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ- BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI
Tài khoản 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
Năm 2009

Từ ngày 01/12/2009

Đến ngày 31/12/2009

Đơn vị tính: Đồng

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	N K C	TKĐƯ	Số tiền	
	SH	Ngày				Nợ	Có
			SDDK				
			Số phát sinh trong kỳ				
...
02/12	PT02/12	02/12	Vận chuyển hàng cho cty TNHH Keo Dán Sư Tử Vàng		111		22,560,225
02/12	HĐ 0095238	02/12	Bán dầu cho xe khách Hải Âu, chưa thanh toán.		131		1,431,750
...
12/12	PT06/12	12/12	Vận chuyển khách cho Bưu điện thành phố		111		895,640
...
22/12	PT11/12	22/12	Thu tiền cước vận chuyển ngày 16/12 của Cty TNHH Comtec		111		26,084,256
25/12	PT23/12	25/12	Thu tiền cước vận chuyển ngày 18/12 của Cty TNHH Mỹ Trung		111		21,260,000
...
31/12	PKT12/12	31/12	Kết chuyển doanh thu		911	1,267,115,924	
			Cộng số phát sinh			1,267,115,924	1,267,115,924
			SDCK				

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2009
Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.9: Trích sổ cái TK 511 tháng 12/2009

(Nguồn: Phòng TC- KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hầu-Lãm Hà-Kiến An-HP

BẢNG TỔNG HỢP CHI TIẾT DOANH THU BÁN HÀNG
Tháng 12 năm 2009

STT	Tên hàng hoá, dịch vụ	Số tiền
1	Taxi khách	449,008,309
2	Taxi tải	760,898,115
3	Xăng, dầu	7,209,500
	Cộng	1,267,115,924

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.10: Bảng tổng hợp chi tiết doanh thu bán hàng

(Nguồn: Phòng TC- KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hầu-Lãm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 09/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển chi phí sản xuất chung	154	627		829,088,510
Cộng				829,088,510

Bằng chữ: Tám trăm hai mươi chín triệu, không trăm tám tám nghìn, năm trăm
mười đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.11: Phiếu kế toán
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 10/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển chi phí nhân công trực tiếp	154	622		255,823,055
Cộng				255,823,055

Bằng chữ: Hai trăm năm năm triệu, tám trăm hai mươi ba nghìn, không trăm năm lăm đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.12: Phiếu kế toán
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 11/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	632	154		1,084,911,560
Cộng				1,084,911,560

Bằng chữ: Một tỉ, không trăm tám mươi tư triệu, chín trăm mười một nghìn, năm trăm sáu mươi đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.13: Phiếu kế toán
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty cổ phần Ấn Vàng Quốc Tế

Mẫu số S03a – DN

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hàu - Lãm Hà - Kiến An - HP (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK ĐƯ	Số phát sinh	
SH	Ngày tháng				Nợ	Có
		Tháng 12/2009				
...
HĐ 0095216	02/12	Vận chuyển hàng cho công ty TNHH Keo Dán Sư Tử Vàng, trả bằng tiền mặt.		111 511 3331	24,816,248	22,560,225 2,256,023
HĐ 0095238	02/12	Bán dầu cho xe khách HÃ, chưa thanh toán.		131 511 3331	1,574,925	1,431,750 143,175
...
HĐ 0095247	12/12	Vận chuyển khách cho Bưu điện thành phố, thanh toán bằng tiền mặt.		111 511 3331	985,204	895,640 89,564
...
PKT 09/12	31/12	Kết chuyển CPSXC		154 627	829,088,510	829,088,510
PKT 10/12	31/12	Kết chuyển CPNCTT		154 622	255,823,050	255,823,050
PKT 11/12	31/12	Kết chuyển chi phí SXK DD vào giá vốn		632 154	1,084,911,560	1,084,911,560
...
		Cộng phát sinh			2,703,173,493	2,703,173,493

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.14: Trích sổ Nhật ký chung tháng 12/2009
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hàu – Lãm Hà - Kiến An - HP

Mẫu số S38 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI
Tài khoản 632 – Giá vốn hàng bán
Năm 2009

Từ ngày 01/12/2009

Đến ngày 31/12/2009
Đơn vị tính: Đồng

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	NK C	TKĐ Ư	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày				Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12				
			Số phát sinh trong tháng				
...
02/12	HD 0095238	02/12	Bán dầu cho xe khách HÃ, chưa thanh toán.		152	1,237,500	
...
18/12	HD 0095263	18/12	Bán dầu cho xe khách HÃ, thu bằng tiền mặt.		152	2,247,360	
...
31/12	PKT 11/12	31/12	Kết chuyển Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang vào giá vốn.		154	1,084,911,560	
31/12	PKT 13/12	31/12	Kết chuyển giá vốn xác định kết quả kinh doanh		911		1,093,624,360
...
			Cộng số phát sinh tháng			1,093,624,360	1,093,624,360
			Số dư cuối kỳ				

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biên
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kê toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.15: Trích sổ cái TK 632 tháng 12/2009

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Ví dụ 2: Ngày 26 tháng 12 năm 2009 công ty tổ chức hội nghị khách hàng tại Hải Phòng, chi phí hội nghị hết 9.155.000đ. Kế toán tiến hành viết phiếu chi và ghi vào sổ kế toán.

*Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Cụm CN Cành Hâu – Lãm Hà – Kiến An - HP
Phòng: Kế toán – tài chính*

*Mẫu số: 02 – TT
Ban hành theo QĐ 15/2006/QĐ-BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC*

PHIẾU CHI

Số: 25/12

Ngày 26 tháng 12 năm 2009

Quyển số: 05

Nợ TK: 642

Có TK: 111

Họ tên người nhận tiền : Mai Thùy Trang
Địa chỉ : Phòng kế toán
Lý do chi : Chi hội nghị khách hàng
Số tiền : 9.155.000
Bằng chữ : *Chín triệu, một trăm năm mươi lăm nghìn.*
Kèm theo :chứng từ gốc.....

Ngày 26 tháng 12 năm 2009

Thủ trưởng đơn vị
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Người nhận tiền
(Ký, họ tên)

Thủ quỹ
(Ký, họ tên)

Biểu số 2.16: Phiếu chi
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hầu – Lãm Hà - Kiến An - HP

Mẫu số: 06 – TSCĐ
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG TÍNH VÀ PHÂN BỐ KHẤU HAO TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tháng 12 năm 2009

STT	Tên tài sản	Năm đưa vào sử dụng	Nguyên giá	Số tiền KH T12/2009	TK 642
1	16L-6543	T1/2008	109,826,177	1,144,023	1,144,023
2	16L-2037	T7/2008	142,662,171	1,486,064	1,468,064
3	16L-7244	T9/2009	306,756,697	793,639	793,639
...
	Tổng cộng xe			133,067,151	133,067,151
58	Bộ đàm	2004	306,756,697	3,195,382	3,195,382
59	Nhà xưởng	2004	1,043,554,070	4,348,142	4,348,142
60	Cây xăng dầu	2006	54,669,605	-	-
	Tổng cộng thiết bị			15,010,394	15,010,394
...
	Tổng		16,394,189,746	148,077,545	148,077,545

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.17: Bảng tính và phân bổ khấu hao T12/2009

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

BẢNG THANH TOÁN TIỀN LƯƠNG

Tháng 12 năm 2009

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tiền lương	Phụ cấp	Cộng	Ký nhận
1	Dương Thu Huyền	Kế toán trưởng	2,800,000		2,800,000	
2	Phạm Thu Hằng	Kế toán	2,500,000		2,500,000	
3	Vũ Thị Dung	Kế toán	2,500,000		2,500,000	
4	Nguyễn Thị Hà	Kế toán	2,500,000		2,500,000	
5	Nguyễn Văn Quang	Nhân viên kinh doanh	2,200,000	400,000	2,600,000	
6	Lê Văn Sơn	Nhân viên kinh doanh	2,200,000	400,000	2,600,000	
...
	Cộng		62,800,000	1,600,000	64,400,000	

Người lập biểu
(Ký, họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, họ tên)

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Giám đốc
(Ký, họ tên, đóng dấu)

Biểu số 2.18: Bảng thanh toán tiền lương

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế

Cụm CNCành Hàu - Lãm Hà - Kiến An - Hải phòng

Mẫu số: 11 - LĐTL

(Ban hành theo QĐ 15/2006/QĐ - BTC

ngày 20 tháng 3 năm 2006 của Bộ trưởng BTC)

BẢNG PHÂN BỔ TIỀN LƯƠNG VÀ BẢO HIỂM XÃ HỘI

STT	Đối tượng sử dụng (ghi nợ các tài khoản)	Ghi có các TK						Cộng có TK 338 (3382, 3383, 3384)	TK 335 chi phí phải trả	Tổng phát sinh
		TK 334 - Phải trả người lao động			TK 338 - Phải trả, phải nộp khác					
		Lương	Phụ cấp	Cộng có TK 334	Kinh phí công đoàn	BHXH	BHYT			
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	TK 641 – Chi phí bán hàng	8,255,000	-	8,255,000	82,550	247,650	165,100	495,300		
2	TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp	34,110,000	450,000	34,560,000	345,600	1,036,800	691,200	2,073,600		
...
	Cộng	62,800,000	1,600,000	64,400,000	644,000	1,932,000	1,288,000	3,864,000		

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

*Biểu số 2.19: Bảng phân bổ tiền lương và bảo hiểm xã hội
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)*

Đơn vị: Công ty cổ phần Ấn Vàng Quốc Tế

Mẫu số S03a – DN

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hầu - Lãm Hà - Kiến An - HP (Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

NHẬT KÝ CHUNG

Năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK ĐƯ	Số phát sinh	
SH	Ngày tháng				Nợ	Có
		Tháng 12/2009				
...
HD 0095216	02/12	Vận chuyển hàng cho công ty TNHH Keo Dán Sư Tử Vàng, trả bằng tiền mặt.		111 511 3331	24,816,248	22,560,225 2,256,023
HD 0095238	02/12	Bán dầu cho xe khách HÃ, chưa thanh toán.		131 511 3331	1,574,925	1,431,750 143,175
...
HD 0095247	12/12	Vận chuyển khách cho Bưu điện thành phố, thanh toán bằng tiền mặt.		111 511 3331	985,204	895,640 89,564
PC25/12	26/12	Chi hội nghị khách hàng thanh toán bằng tiền mặt.		642 111	9,155,000	9,155,000
PC30/12	31/12	Chi lương CBCNV		334 111	64,400,000	64,400,000
PKT 07/12	31/12	Trích KH TSCĐ		642 214	148,077,545	148,077,545
...
		Cộng phát sinh			2,703,173,493	2,703,173,493

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.20: Trích sổ Nhật ký chung tháng 12/2009

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Én Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hàu – Lãm Hà - Kiến An - HP

Mẫu số S38 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006 QĐ – BTC
Ngày 15/06/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI
Tài khoản 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp
Năm 2009

Từ ngày 01/12/2009

Đến ngày 31/12/2009
Đơn vị tính: Đồng

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	NKC	TKĐ U	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày				Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12				
			Số phát sinh trong tháng				
...
15/12	PC11/12	15/12	Chi mua văn phòng phẩm		111	450,000	
18/12	PC15/12	18/12	Chi tiền đồ mực máy in		111	1,420,000	
22/12	PC20/12	22/12	Chi mua máy Scan		111	2,185,000	
...
26/12	PC25/12	26/12	Chi hội nghị khách hàng		111	9,155,000	
31/12	PC29/12	31/12	Tính lương cho bộ phận quản lý doanh nghiệp		334	34,560,000	
31/12	PKT 07/12	31/12	Khấu hao TSCĐ		214	148,077,545	
31/12	PKT 14/12	31/12	Kết chuyển CPQLDN, xác định kết quả kinh doanh.		911		376,310,774
...
			Cộng số phát sinh tháng			376,310,774	376,310,774
			SDCK				

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biên
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.21: Trích sổ cái TK 642 tháng 12/2009
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

2.2.2. Kế toán xác định kết quả kinh doanh

2.2.2.1. Đặc điểm quá trình xác định kết quả kinh doanh

Bất kỳ một doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đều phải quan tâm đến hiệu quả và kết quả kinh doanh của danh nghiệp mình.

Nội dung của kết quả kinh doanh tại Công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế bao gồm:

- Kết quả hoạt động cung cấp dịch vụ
- Kết quả hoạt động tài chính

Để xác định kết quả kinh doanh, cuối mỗi tháng kế toán thực hiện các bút toán kết chuyển doanh thu thuần, doanh thu tài chính, thu nhập khác sang bên có của tài khoản 911. Kết chuyển giá vốn hàng bán, chi phí abns hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác sang bên nợ TK 911.

- Nếu tổng số phát sinh bên nợ TK 911 lớn hơn tổng số phát sinh bên có TK 911 thì kế toán công ty thực hiện bút toán kết chuyển lỗ sang bên nợ TK 421 – Lợi nhuận sau thuế.

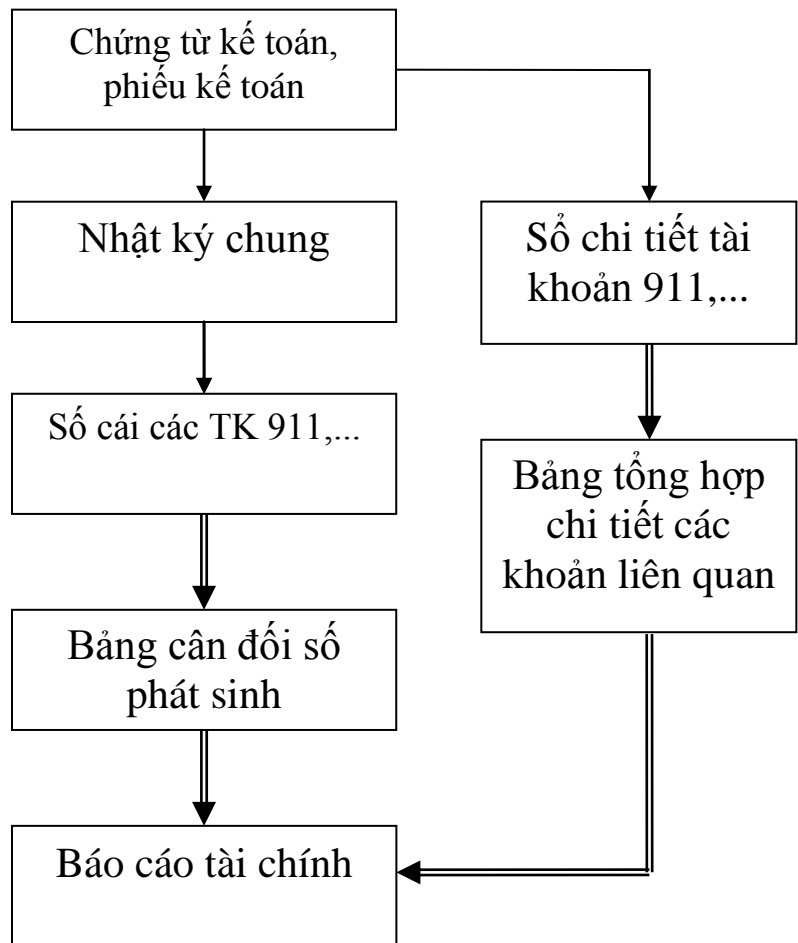
2.2.2.2. Chứng từ sử dụng

- Phiếu kế toán
- Các chứng từ khác có liên quan

2.2.2.3. Tài khoản sử dụng

- TK 511 – Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- TK 512 – Doanh thu nội bộ
- TK 515 – Doanh thu hoạt động tài chính
- TK 711 – Thu nhập khác
- TK 632 – Giá vốn hàng bán
- TK 635 – Chi phí tài chính
- TK 641 – Chi phí bán hàng
- TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp
- TK 811 – Chi phí khác
- TK 911 – Xác định kết quả kinh doanh
- TK 421 – Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối

2.2.2.4. Quy trình hạch toán:



Sơ đồ 2.5: Quy trình hạch toán xác định kết quả kinh doanh tại công ty Cổ Phần Ấn Vàng Quốc Tế

Chú thích: \longrightarrow : Ghi hàng ngày

\Longrightarrow : Ghi định kỳ

❖ Cuối kỳ kế toán tổng hợp số liệu các nghiệp vụ phát sinh và tiến hành lập phiếu kế toán, xác định kết quả kinh doanh.

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Lâm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 12/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	511	911		1,267,115,924
Cộng				1,267,115,924

Bằng chữ: Một tỉ, hai trăm sáu mươi bảy triệu, một trăm mười lăm nghìn, chín trăm hai tư đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.22: Phiếu kế toán

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Hà-Lâm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 13/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển thu nhập khác	711	911		367,318,382
Cộng				367,318,382

Bằng chữ: Ba trăm sáu mươi bảy triệu, ba trăm mười tám nghìn, ba trăm tám hai đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.23: Phiếu kế toán

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Hà-Lâm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 14/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển giá vốn hàng bán	911	632		1,093,624,360
Cộng				1,093,624,360

Bằng chữ: Một tỉ, không trăm chín mươi ba triệu, sáu trăm hai tư nghìn, ba trăm sáu mươi đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.24: Phiếu kế toán

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Hà-Lâm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 15/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển chi phí khác	911	811		111,957,491
Cộng				111,957,491

Bằng chữ: Một trăm mười một triệu, chín trăm năm bảy nghìn, bốn trăm chín
mốt đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.25: Phiếu kế toán

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Hà-Lâm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 16/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp	911	642		376,310,774
Cộng				376,310,774

Bằng chữ: Ba trăm bảy mươi sáu triệu, ba trăm mười nghìn, bảy trăm bảy mươi tư đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.26: Phiếu kế toán

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Hà-Lâm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 17/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Xác định thuế TNDN phải nộp	8211	3334		13,135,420
Cộng				13,135,420

Bằng chữ: Mười ba triệu, một trăm ba mươi lăm nghìn, bốn trăm hai mươi đồng ./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.27: Phiếu kế toán

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Én Vàng Quốc Tế

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Lãm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 18/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển chi phí thuế TNDN	911	8211		13,135,420
Cộng				13,135,420

Bằng chữ: Mười ba triệu, một trăm ba mươi lăm nghìn, bốn trăm hai mươi đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu

(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng

(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.28: Phiếu kế toán

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hải-Lâm Hà-Kiến An-HP

PHIẾU KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Số phiếu: 19/12

Nội dung	TK Nợ	TK Có	Vụ việc	Số tiền
Kết chuyển lợi nhuận sau thuế	911	421		39,406,261
Cộng				39,406,261

Bằng chữ: Ba chín triệu, bốn trăm linh sáu nghìn, hai trăm sáu một đồng./.

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Biểu 2.29: Phiếu kế toán

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty cổ phần Ấn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hàu - Lãm Hà - Kiến An - HP

Mẫu số S03a – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ – BTC
Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

NHẬT KÝ CHUNG
Năm 2009

Chứng từ		Diễn giải	Đã ghi sổ cái	TK ĐƯ	Số phát sinh	
SH	Ngày tháng				Nợ	Có
		Tháng 12/2009				
...
PC25/12	26/12	Chi hội nghị khách hàng thanh toán bằng tiền mặt.		642 111	9,155,000	9,155,000
...
PC30/12	31/12	Chi lương nhân viên quản lý.		642 111	64,400,000	64,400,000
PKT 07/12	31/12	Trích KH TSCĐ		642 214	148,077,545	148,077,545
...
PKT 12/12	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.		511 911	1,267,115,924	1,267,115,924
PKT 14/12	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán		911 632	1,093,624,360	1,093,624,360
PKT 16/12	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp		911 642	370,310,774	370,310,774
PKT 17/12	31/12	Xác định thuế TNDN phải nộp		8211 3334	13,135,420	13,135,420
PKT 18/12	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN		911 821	13,135,420	13,135,420
PKT 19/12	31/12	Kết chuyển lãi		911 421	39,406,261	39,406,261
		Cộng phát sinh			2,703,173,493	2,703,173,493

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biểu
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.30: Trích sổ Nhật ký chung
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế
Địa chỉ: Cụm CN Cành Hàu – Lãm Hà - Kiến An - HP

Mẫu số S38 – DN
(Ban hành theo QĐ số 15/2006 QĐ – BTC
Ngày 15/06/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản 911 – Xác định kết quả kinh doanh

Năm 2009

Từ ngày 01/12/2009

Đến ngày 31/12/2009

Đơn vị tính: Đồng

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	NKC	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày				Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12				
			Số phát sinh trong tháng				
31/12	PKT 12/12	31/12	Kết chuyển doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.		511		1,267,115,924
31/12	PKT 13/12	31/12	Kết chuyển thu nhập khác xác định kết quả kinh doanh.		711		367,318,382
31/12	PKT 14/12	31/12	Kết chuyển giá vốn hàng bán xác định kết quả kinh doanh.		632	1,093,624,360	
31/12	PKT 15/12	31/12	Kết chuyển chi phí khác xác định kết quả kinh doanh.		811	111,957,491	
31/12	PKT 16/12	31/12	Kết chuyển chi phí quản lý doanh nghiệp, xác định kết quả kinh doanh.		642	376,310,774	
31/12	PKT 18/12	31/12	Kết chuyển chi phí thuế TNDN		821	13,135,420	
31/12	PKT 19/12	31/12	Kết chuyển lãi		421	39,406,261	
			Cộng số phát sinh tháng			1,634,434,306	1,634,434,306
			SDCK				

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biên
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.31: Trích sổ cái TK 911 tháng 12/2009
(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

Đơn vị: Công ty Cổ Phần Ăn Vàng Quốc Tế

Mẫu số S38 – DN

Địa chỉ: Cụm CN Cành Hàu – Lãm Hà - Kiến An - HP

(Ban hành theo QĐ số 15/2006 QĐ – BTC

Ngày 15/06/2006 của Bộ trưởng BTC)

SỔ CÁI

Tài khoản 421 – Lợi nhuận chưa phân phối

Năm 2009

Từ ngày 01/12/2009

Đến ngày 31/12/2009

Đơn vị tính: Đồng

Ngày	Chứng từ		Diễn giải	NKC	TK ĐƯ	Số tiền	
	Số hiệu	Ngày				Nợ	Có
			Số dư đầu tháng 12				2,711,855
			Số phát sinh trong tháng				
31/12	PKT 19/12	31/12	Kết chuyển lãi		911		39,406,261
			Cộng số phát sinh tháng				39,406,261
			SDCK				42,118,116

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

Người lập biên
(Ký, ghi rõ họ tên)

Kế toán trưởng
(Ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc
(Ký, đóng dấu, họ tên)

Biểu số 2.32 : Trích sổ cái TK421 tháng 12/2009

(Nguồn: Phòng TC-KT tháng 12/2009)

2.2.3. Vận dụng hệ thống báo cáo tài chính trong tổ chức công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.

Cuối năm căn cứ vào các chứng từ, sổ sách do kế toán các bộ phận đưa lên, kế toán tổng hợp phân tích các chỉ tiêu và lập báo cáo kết quả kinh doanh.

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Năm 2009

Đơn vị tính: VNĐ

Chỉ tiêu	MS	Thuyết minh	Năm 2009	Năm 2008
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	7,496,174,651	5,522,773,794
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10		7,496,174,651	5,522,773,794
4. Giá vốn hàng bán	11		6,576,264,069	4,946,595,620
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20	VI.27	919,910,582	576,178,174
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.26	812,049,606	505,653,242
7. Chi phí tài chính	22	VI.28	203,942,298	180,012,412
- Trong đó chi phí lãi vay	23		-	-
8. Chi phí bán hàng	24		-	-
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		1,478,640,858	1,110,386,436
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25))	30		49,377,032	(208,567,432)
11. Thu nhập khác	31		687,138,304	666,251,092
12. Chi phí khác	32		470,391,489	492,840,225
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		216,746,815	173,410,867
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		266,123,847	(35,156,565)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.30	66,530,962	-
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	VI.30	-	-
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50 - 51 - 52)	60		199,592,885	(35,156,565)
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu(*)	70			

Ngày 31 tháng 12 năm 2009

CHƯƠNG 3

MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ỚN VÀNG QUỐC TẾ

3.1.NHỮNG NHẬN XÉT CHUNG VỀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ỚN VÀNG QUỐC TẾ

Công ty cổ phần Ớn Vàng Quốc Tế có bộ máy quản lý khá đơn giản, các bộ phận được phân công nhiệm vụ một cách rõ ràng, cụ thể. Trong những năm qua, công ty đã thực hiện khá tốt chế độ kế toán và nguyên tắc hạch toán kế toán đặc biệt là trong công tác hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Trong quá trình hạch toán công ty không áp dụng các nguyên tắc một cách cứng nhắc mà luôn đi sâu, tìm hiểu để áp dụng sao cho phù hợp với điều kiện và đặc điểm kinh doanh của công ty dựa trên cơ sở, chế độ kế toán. Công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty có nhiều ưu điểm song cũng có những hạn chế nhất định.

3.1.1. Ưu điểm

Công tác kế toán ở công ty đã dựa trên căn cứ khoa học, đặc điểm tình hình thực tế của công ty và làm kế toán Excell trên máy vi tính, tránh ghi chép thủ công mất nhiều thời gian, chi phí tốn kém. Hơn nữa lại đáp ứng được việc tìm kiếm thông tin nhanh chóng, kịp thời đảm bảo được tính thống nhất về mặt phạm vi, phương pháp kế toán các chỉ tiêu kinh tế giữa kế toán và các bộ phận liên quan khác.

Hình thức kế toán Nhật ký chung mà công ty đang áp dụng phù hợp với điều kiện và tình hình thực tế tại công ty.

- Về tổ chức công tác kế toán

Việc tổ chức công tác kế toán phù hợp với đặc điểm tình hình của công ty. Công ty luôn chấp hành đầy đủ chính sách, chế độ kế toán tài chính Nhà nước. Tổ chức mở sổ phù hợp để phản ánh tình hình biến động của thị trường kinh doanh thương mại. Đồng thời ghi chép các nghiệp vụ phát sinh, nhờ đó góp phần bảo

vệ tài sản của công ty.

- *Về tổ chức bộ máy kế toán*

Công ty có đội ngũ kế toán đầy năng lực và kinh nghiệm làm việc với tinh thần trách nhiệm cao, bộ máy kế toán được sắp xếp phù hợp với yêu cầu và khả năng của từng người, tạo ra sự chuyên môn hóa trong công tác kế toán, tránh chồng chéo công việc. Từ đó, nâng cao hiệu quả của công tác kế toán, giúp cho mỗi nghiệp vụ kinh tế phát sinh được giải quyết nhanh chóng, rõ ràng theo sự phân công công việc đã có sẵn.

Ngoài ra, bộ máy kế toán công ty còn được tổ chức theo hình thức tập trung tạo điều kiện cho kế toán trưởng kiểm tra, chỉ đạo nghiệp vụ tập trung thống nhất, đảm bảo sự lãnh đạo của công ty với toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh và công tác kế toán. Đồng thời, tạo ra sự chuyên môn hóa công việc đối với các nhân viên kế toán cũng như việc trang bị các phương tiện kỹ thuật, tính toán, xử lý thông tin.

- *Về chứng từ kế toán sử dụng*

Các chứng từ kế toán sử dụng trong quá trình hạch toán đều phù hợp với nội dung kinh tế phát sinh. Chứng từ được phân loại theo hệ thống rõ ràng. Việc luân chuyển chứng từ được thực hiện tương đối nhanh chóng, kịp thời. Chứng từ được lưu giữ, bảo quản cẩn thận. Kế toán phần hành nào thì lưu giữ chứng từ phần hành đó, không chồng chéo nhau, nguyên tắc phân công nhiệm vụ rõ ràng. Chứng từ từ khâu bán hàng, mua hàng sang phòng kế toán được thực hiện một cách khẩn trương, liên tục.

- *Về công tác kế toán xác định kết quả kinh doanh*

Trên cơ sở đặc điểm kết quả kinh doanh tại công ty, kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đã vận dụng linh hoạt lí luận vào thực tiễn để đưa ra hệ thống sổ sách ghi chép, xác định chính xác doanh thu, chi phí. Kế toán bán hàng bên cạnh việc cung cấp thông tin kịp thời chính xác cho các cơ quan chức năng: cơ quan thuế, ngân hàng... còn cung cấp đầy đủ thông tin cho ban lãnh đạo công ty, giúp cho những nhà quản lý, đầu tư có những quyết định đúng đắn về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, đề ra những chiến lược kinh doanh nắm bắt thị trường một cách kịp thời và có hiệu quả.

3.1.2. Hạn chế

Bên cạnh những ưu điểm, kế toán công ty vẫn tồn tại những mặt hạn chế chưa phù hợp với chế độ chung, chưa thực sự khoa học, cần thiết phải phân tích làm sáng tỏ. Từ đó có những biện pháp thiết thực nhằm cung cấp đầy đủ và chính xác hơn nữa những thông tin tài chính, kế toán của công ty cho hoạt động quản lý, hoạt động tiêu thụ hàng hóa, cung cấp dịch vụ....Cụ thể là:

- *Về tổ chức hoạt động kinh doanh*

Hiện nay công ty không có chính sách ưu đãi trong kinh doanh. Đó là việc cho khách hàng hưởng các khoản chiết khấu. Thực tế cho thấy rằng các chính sách ưu đãi trong kinh doanh cũng là một trong những biện pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của công ty, đẩy tăng doanh số tiêu thụ và rút ngắn vòng quay của vốn, nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều này trong nền kinh tế thị trường như hiện nay là rất cần thiết cho sự tồn tại của doanh nghiệp.

- *Về phương thức hạch toán kế toán*

+ Kế toán làm trên máy dung bảng tính Excel tuy có tiết kiệm thời gian song đôi khi vẫn có sự nhầm lẫn về số liệu.

+ Về cơ bản công ty đã vận dụng hệ thống tài khoản theo đúng chế độ kế toán hiện hành là theo QĐ 15/2006. Tuy nhiên, công ty không sử dụng TK 641 mà toàn bộ chi phí bán hàng được tập hợp vào TK 642 – Chi phí quản lý doanh nghiệp, không tách biệt chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

3.2. MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ

3.2.1. Yêu cầu của việc hoàn thiện

Kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh cần thiết phải được hoàn thiện hơn trong cơ chế quản lý kinh tế mới để đáp ứng yêu cầu quản lý trong điều kiện hiện nay khi sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt. Vì vậy, mỗi doanh nghiệp phải tìm cho mình một hướng đi đúng, tự hoàn thiện mình để đứng vững trên thị trường.

Hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh phải đảm

bảo được các yêu cầu sau:

- Cung cấp số liệu, thông tin về doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh một cách trung thực, khách quan và dễ hiểu, tạo điều kiện thuận lợi cho việc theo dõi cũng như công tác kiểm tra.
- Số liệu kế toán phải phản ánh một cách kịp thời, chính xác là điều hết sức cần thiết và quan trọng đối với các cơ quan chức năng:
 - + Đối với cơ quan thuế: Giúp cho việc tính toán thuế và các khoản phải nộp vào ngân sách Nhà nước.
 - + Đối với ngân hàng: Giúp cho việc thu hồi vốn và lãi, quan trọng là đối với ban lãnh đạo của doanh nghiệp trong việc đưa ra phương hướng và kế hoạch cụ thể cho kì kinh doanh tiếp theo.
- Số liệu phải đảm bảo rõ ràng, minh bạch và công khai. Đây là điều đặc biệt quan tâm của cả doanh nghiệp và các đối tác tham gia góp vốn liên doanh, liên kết.
- Đảm bảo tiết kiệm và có hiệu quả thiết thực khả thi. Bất kì một doanh nghiệp nào dù là tư nhân hay Nhà nước đều có chung mong muốn là tiết kiệm được chi phí, thu lợi nhuận cao, phát triển công ty ngày càng vững mạnh.

3.2.2. Nguyên tắc của việc hoàn thiện

Với yêu cầu quản lý về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng cao thì việc hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh phải dựa trên những nguyên tắc sau:

- Hoàn thiện phải tuân thủ hệ thống kế toán, chế độ kế toán do Nhà nước ban hành nhưng không cứng nhắc mà linh hoạt: Để đáp ứng nhu cầu về quản lí đồng bộ hoạt động kinh tế tài chính của doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong nước, Nhà nước ta đã xây dựng và ban hành hệ thống kế toán và chế độ kế toán. Đây là những văn bản pháp quy có tính bắt buộc. Bởi vậy, khi hoàn thiện công tác bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đòi hỏi người quản lí phải xem xét chúng sao cho việc hoàn thiện không vi phạm chế độ kế toán. Mặc dù vậy, doanh nghiệp cũng cần có sự linh hoạt trong việc vận dụng chế độ kế toán phù hợp với đặc điểm tình hình kinh doanh của công ty.

- Hoàn thiện phải dựa trên cơ sở phù hợp với đặc điểm kinh doanh của công ty. Mỗi công ty có những đặc điểm khác nhau về tổ chức sản xuất kinh doanh, loại hình kinh doanh, trình độ và yêu cầu quản lí. Do vậy, việc vận dụng hệ thống, chế độ, thể lệ tài chính kế toán trong doanh nghiệp phải hợp lí, sáng tạo, phù hợp với đặc điểm riêng của doanh nghiệp.

- Hoàn thiện trên cơ sở đáp ứng yêu cầu về thông tin phải nhanh chóng, kịp thời, chính xác và phù hợp với yêu cầu quản lí của doanh nghiệp, giúp cho người quản lí nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh. Từ đó quyết định đúng đắn nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh toàn doanh nghiệp.

- Hoàn thiện song phải trên cơ sở là tiết kiệm và hiệu quả.

3.2.3. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Ân Vàng Quốc Tế.

a. Việc áp dụng chế độ kế toán

Hiện nay công ty đang áp dụng chế độ kế toán theo QĐ 15/2006, tuy nhiên kế toán không sử dụng tài khoản 641 trong quá trình hạch toán cũng như trong sổ sách kế toán tại công ty. Kế toán nên mở sổ chi phí bán hàng để theo dõi một cách chính xác từng loại chi phí, từ đó có kế hoạch sử dụng chi phí một cách tiết kiệm và hợp lý làm giảm giá thành hàng hoá, dịch vụ, mang lại lợi nhuận cho công ty.

b. Hoàn thiện hệ thống quản lí sổ sách trên máy bằng phần mềm kế toán.

Kế toán làm trên máy dùng bảng tính Excell tuy có tiết kiệm thời gian song đôi khi vẫn có sự nhầm lẫn về số liệu, gây ra những sai sót không đáng có. Vì vậy, công ty nên áp dụng phần mềm kế toán máy, Phần mềm kế toán máy sẽ giúp kế toán hạch toán được chính xác. Ngoài ra, phần mềm tự động tính toán và thực hiện bút toán kết chuyển vừa đảm bảo tính chính xác và kịp thời.

Hiện tại phòng kế toán của Công ty đã được trang bị đầy đủ máy tính phục vụ cho công tác kế toán, điều đó là điều kiện thuận lợi để ứng dụng phần mềm kế toán vào công tác hạch toán. Điều đó giúp giảm bớt cho kế toán viên trong công việc kiểm tra đối chiếu số liệu vì đặc điểm khối lượng hàng hoá của Công ty rất đa dạng. Phần mềm kế toán được ứng dụng sẽ mang lại hiệu quả trực tiếp

thiết thực cho doanh nghiệp.

+ Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính

Đặc trưng cơ bản của Hình thức kế toán trên máy vi tính là công việc kế toán được thực hiện theo một chương trình phần mềm kế toán trên máy vi tính. Phần mềm kế toán được thiết kế theo nguyên tắc của một trong bốn hình thức kế toán hoặc kết hợp các hình thức kế toán quy định trên đây. Phần mềm kế toán không hiển thị đầy đủ quy trình ghi sổ kế toán, nhưng phải in được đầy đủ sổ kế toán và báo cáo tài chính theo quy định.

Các loại sổ của Hình thức kế toán trên máy vi tính:

Phần mềm kế toán được thiết kế theo Hình thức kế toán nào sẽ có các loại sổ của hình thức kế toán đó nhưng không hoàn toàn giống mẫu sổ kế toán ghi bằng tay.

+ *Trình tự ghi sổ kế toán theo Hình thức kế toán trên máy vi tính (Sơ đồ 2.6)*

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

Theo quy trình của phần mềm kế toán, các thông tin được tự động nhập vào sổ kế toán tổng hợp (Sổ Cái hoặc Nhật ký- Sổ Cái...) và các sổ, thẻ kế toán chi tiết liên quan.

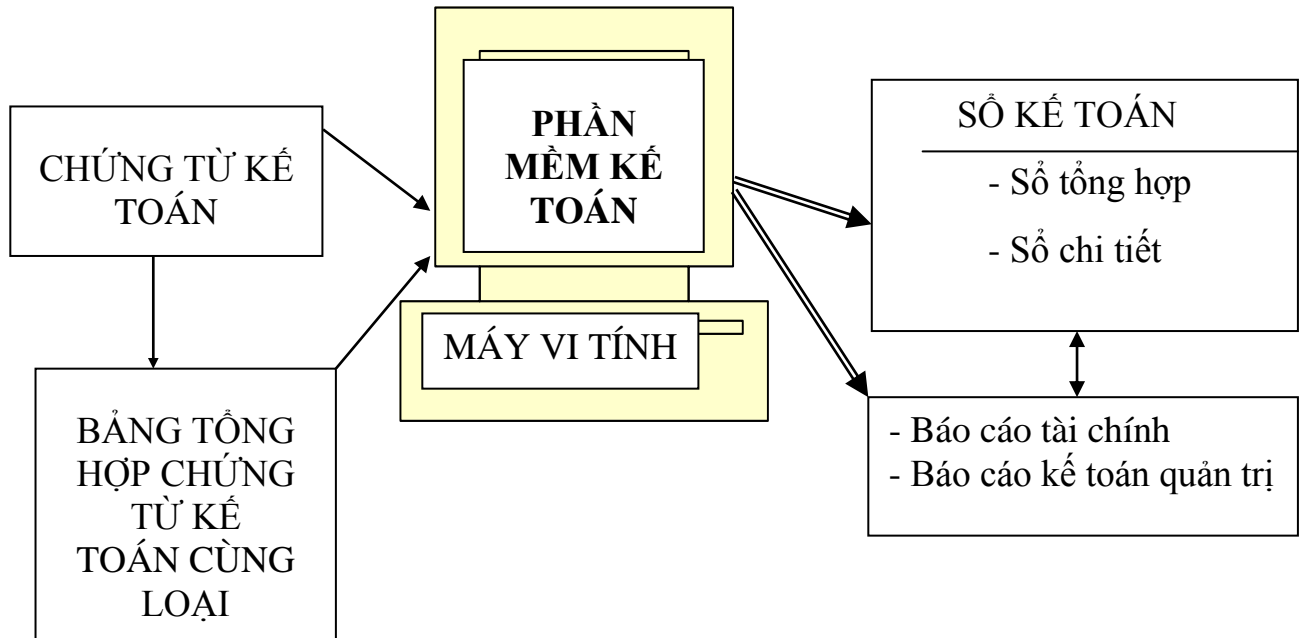
(2) Cuối tháng (hoặc bất kỳ vào thời điểm cần thiết nào), kế toán thực hiện các thao tác khoá sổ (cộng sổ) và lập báo cáo tài chính. Việc đối chiếu giữa số liệu tổng hợp với số liệu chi tiết được thực hiện tự động và luôn đảm bảo chính xác, trung thực theo thông tin đã được nhập trong kỳ. Người làm kế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

Thực hiện các thao tác để in báo cáo tài chính theo quy định.

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

Sơ đồ 2.6:

**TRÌNH TỰ GHI SỔ KẾ TOÁN
THEO HÌNH THỨC KẾ TOÁN TRÊN MÁY VI TÍNH**



Ghi chú:

- Nhập số liệu hàng ngày
- ⇒ In sổ, báo cáo cuối tháng, cuối năm
- ↔ Đối chiếu, kiểm tra

c. Về việc áp dụng chính sách chiết khấu

Công ty nên áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán.

Chiết khấu thanh toán là việc cho khách hàng hưởng một khoản tiền khi khách hàng thanh toán nợ sớm quy định.

Hiện nay, tình hình tài chính của công ty cho thấy rằng khoản “ Nợ phải thu” của công ty đến thời điểm ngày 31/12/2009 là hơn gần 5 trăm triệu đồng, điều này đã làm ảnh hưởng tới tình hình quay vòng vốn của công ty. Mặt khác vốn của công ty bị khách hàng chiếm dụng quá nhiều nên công ty phải đi vay vốn để thanh toán với nhà cung cấp.

Để áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán trước hết công ty cần xây

dụng chính sách chiết khấu cho phù hợp. Căn cứ vào từng khách hàng thanh toán nợ cho công ty là đầu tháng trả tiền trước trong vòng 15 ngày, công ty có thể xác định mức chiết khấu theo thời gian, cụ thể:

- Nếu khách hàng thanh toán tiền từ ngày mùng 1 – 15 của tháng sau thì được hưởng mức chiết khấu 0.5%

- Nếu khách hàng thanh toán tiền từ ngày mùng 15 – 30 của tháng sau thì được hưởng mức chiết khấu 0.46%

Sau khi xác định được mức chiết khấu hợp lý, công ty cần thực hiện việc ghi chép kế toán thông qua TK 635 “ Chi phí tài chính”.

Hàng tháng, kế toán tổng hợp căn cứ vào chứng từ ghi chép các khoản chiết khấu thanh toán dành cho từng khách hàng để ghi vào sổ kế toán theo bút toán:

Nợ TK 635

Có TK 131 – X

Ví dụ: Ngày 28/12/2009, tiền phải thu của công ty TNHH Comtec là 98,205,758đ. Nếu đến đầu tháng 01/2010 công ty thanh toán tiền hàng trong thời hạn được hưởng chiết khấu thanh toán 0.5%

Chiết khấu thanh toán cho khách hàng là : $98,205,758 \times 0.5\% = 491,029\text{đ}$

Số tiền công ty thực thu là : $98,205,758 - 491,029 = 97,714,729\text{đ}$

Nếu khách hàng được hưởng chiết khấu thanh toán 0.46%

Chiết khấu thanh toán cho khách hàng là : $98,205,758 \times 0.46\% = 451,746\text{đ}$

Số tiền công ty thực thu là : $98,205,758 - 451,746 = 97,754,012\text{đ}$

Số liệu cụ thể được trình bày trong bảng :

DANH SÁCH KHÁCH HÀNG ĐƯỢC HƯỞNG CHIẾT KHẤU THÁNG 12

Đối tượng: Taxi tải

STT (1)	Tên khách hàng (2)	Ngày phát sinh (3)	Số tiền phải thu (4)	Ngày thanh toán (5)	Tỉ lệ chiết khấu (6)	Số tiền CK được hưởng (7) = (4) *(6)	Thực thu (8) = (4) – (7)
1	Công ty TNHH Hà Hoa	22/12/2009	32,025,496	12/01/2010	0.5%	160,127	31,865,369
2	DNTN Thành Trung	25/12/2009	22,369,705	07/01/2010	0.5%	111,848	22,257,857
3	Cty TNHH Comtec	28/12/2009	98,205,758	23/01/2010	0.46%	451,746	97,754,012
4	Cty Cổ Phần Vidifi 1	30/12/2009	54,632,477	28/01/2010	0.46%	251,309	54,381,168
5	Cty TM 13/05	30/12/2009	12,755,429	14/02/2010	0.5%	63,777	12,691,652
	Cộng		219,988,865			1,038,807	218,950,058

d. Công tác quản lý nhân sự

Để có thể tồn tại được trước điều kiện cạnh tranh gay gắt trên thị trường, công ty thường xuyên trau dồi, bổ sung cho cán bộ nghiệp vụ kiến thức chuyên môn, kiện toàn bộ máy quản lý điều hành từng bước. Điều này sẽ nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, đồng thời giảm bớt những các nhân làm việc kém hiệu quả, hình thành đội ngũ cán bộ có trách nhiệm, năng động, sáng tạo có trình độ phù hợp với công việc và các cơ chế mới. Xây dựng quy chế phù hợp trong kinh doanh là làm sao gắn trách nhiệm, nghĩa vụ và quyền hạn, lợi ích của cán bộ kinh doanh.

e. Nâng cao chất lượng dịch vụ và xúc tiến công tác quảng cáo

Công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ, vì vậy việc nâng cao chất lượng dịch vụ và xúc tiến công tác quảng cáo là một vấn đề hết sức quan trọng. Công ty cần tìm mọi biện pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và thăm dò ý kiến khách hàng. Bên cạnh đó công ty khuyến khích trưng sản phẩm, dịch vụ của mình như quảng cáo, khuyến mại... nhưng phải xét đến mối quan hệ giữa chi phí và lợi nhuận mang lại. Một chính sách quảng cáo tốt sẽ làm cho khách hàng tin tưởng vào sản phẩm, dịch vụ của công ty. Từ đó tăng sự lựa chọn của khách hàng và tạo uy tín đối với khách hàng. Đối với sản phẩm dịch vụ mà công ty cung ứng thì chất lượng của nó phải không ngừng nâng cao bằng các biện pháp như: đáp ứng yêu cầu của khách hàng, đảm bảo đúng thời gian giao hàng, thời gian đón khách, thời hạn thanh toán, cố gắng giải quyết những mâu thuẫn phát sinh bằng các biện pháp hợp lý nhất.

Công ty cần lập kế hoạch cho công tác quảng cáo với số liệu cụ thể, so sánh với số liệu kỳ trước để xác định được chính xác từng khoản mục chi phí, đánh giá lợi nhuận trong năm của công ty.

**BẢNG SO SÁNH CHI PHÍ QUẢNG CÁO NĂM 2009 VỚI KẾ HOẠCH
NĂM 2010**

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
1. Chi phí quảng cáo	42,845,000	51,828,000	+8,983,000
+ Trên truyền hình	32,000,000	39,000,000	+7,000,000
+ Báo	6,890,000	8,560,000	+1,670,000
+ Tặng quà khách hàng	3,955,000	4,268,000	+313,000
2. Lợi nhuận trước thuế	(42,845,000)	(51,828,000)	-8,983,000
3. Thuế TNDN phải nộp	(10,711,250)	(12,957,000)	-2,245,750
4. Lợi nhuận sau thuế	(32,133,750)	(38,871,000)	-6,737,250

Qua bảng số liệu trên ta thấy trong năm 2009 chi phí quảng cáo là 42.845.000đ, thấp hơn so với kế hoạch năm 2010 là 8.983.000đ. Tuy nhiên với kế hoạch quảng cáo mới công ty sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn và từ đó làm tăng doanh thu của công ty. Đồng thời, số thuế TNDN phải nộp theo kế hoạch năm 2010 cũng giảm đi một khoản là 12.957.000đ. Vậy mặc dù tăng chi phí quảng cáo nhưng thuế phải nộp của công ty sẽ giảm so với năm 2009 là 2.245.750đ và với kế sách quảng cáo mới được lên kế hoạch cụ thể và nhận được sự quan tâm, đầu tư của Ban giám đốc, thương hiệu của công ty sẽ trở thành sự lựa chọn số 1 từ phía khách hàng.

KẾT LUẬN

Kế toán doanh thu bán hàng và xác định kết quả kinh doanh đối với từng doanh nghiệp là rất quan trọng. Qua kế toán doanh thu và xác định kết quả kinh doanh, doanh nghiệp biết được kết quả kinh doanh của mình trong một kỳ kế toán. Từ đó phân tích, đánh giá, rút kinh nghiệm cho kế toán kỳ sau.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế đã rất chú trọng, quan tâm đến công tác tổ chức hạch toán kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh. Công ty đã ngày càng khẳng định vị thế của mình trên thị trường cung ứng dịch vụ và ngày càng kinh doanh có hiệu quả. Bộ phận kế toán bán hàng đã góp phần không nhỏ vào thành công chung của công ty. Trong thời gian tới, với quy mô ngày càng mở rộng, hi vọng kế toán công ty sẽ ngày càng hoàn thiện để đáp ứng yêu cầu quản lý đặt ra.

Trải qua một quá trình nghiên cứu và thực tập tại công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế, em nhận thấy đi đôi với việc học tập và nghiên cứu thì việc tìm hiểu thực tế cũng rất quan trọng. Chính vì vậy, với thời gian thực tập tại phòng Tài chính kế toán của công ty, em đã cố gắng đi sâu tìm hiểu và hoàn thành bài luận văn này.

Mặc dù đã nỗ lực cố gắng nhưng do điều kiện còn hạn chế về mặt kiến thức và thời gian khảo sát thực tế nên bài luận văn không tránh khỏi những sai sót. Em mong được sự giúp đỡ và nhận xét của thầy cô để bài khóa luận này đạt kết quả tốt nhất. Qua đây em xin gửi lời cảm ơn đến cán bộ nhân viên phòng kế toán đã cung cấp số liệu và chỉ bảo cho em. Em xin cảm ơn sự hướng dẫn nhiệt tình của Thạc sĩ Nguyễn Thị Thúy Hồng đã giúp em hoàn thành bài khóa luận này.

Hải Phòng ngày 29 tháng 06 năm 2010

Sinh viên

Hoàng Diệu Ly

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình chế độ kế toán Việt Nam (Quyển 1, 2) – Năm 2006 – Nhà xuất bản tài chính.
2. Báo cáo tài chính theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC về việc ban hành chế độ kế toán doanh nghiệp.
3. Sổ sách và các tài liệu của công ty
4. Các tài liệu tham khảo khác.

MỤC LỤC

LỜI NÓI ĐẦU	1
CHƯƠNG 1 MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP	2
1.1.MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP	2
1.1.1.Các khái niệm cơ bản liên quan đến bán hàng và xác định kết quả kinh doanh	2
1.1.2.Nguyên tắc kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.....	3
1.1.3.Nhiệm vụ kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh.	5
1.2.NỘI DUNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP.....	7
1.2.1.Kế toán bán hàng.....	7
1.2.2.Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	20
1.3.VẬN DỤNG HỆ THỐNG SỔ SÁCH TRONG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH	23
CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ	25
2.1.KHÁI QUÁT CHUNG VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ .25	
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển công ty CP Én Vàng Quốc Tế.....	25
2.1.2.Đặc điểm tổ chức sản xuất kinh doanh tại công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế.	27
2.1.3.Tổ chức bộ máy quản lý tại Công ty CP Én Vàng Quốc Tế.	27
2.1.4.Tổ chức bộ máy kế toán của công ty.....	30
2.1.5.Tổ chức hình thức kế toán tại công ty.....	32
2.2.THỰC TRẠNG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG	

QUỐC TẾ.....	34
2.2.1.Kế toán bán hàng.....	34
2.2.2.Kế toán xác định kết quả kinh doanh.....	61
1.3.VẬN DỤNG HỆ THỐNG SỔ SÁCH TRONG TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TRONG DOANH NGHIỆP.....	74
CHƯƠNG 3 MỘT SỐ BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ.....	75
3.1.NHỮNG NHẬN XÉT CHUNG VỀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ.....	75
3.1.1. Ưu điểm.....	75
3.1.2. Hạn chế.....	77
3.2. MỘT SỐ BIÊN PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN BÁN HÀNG VÀ XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ KINH DOANH TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ÉN VÀNG QUỐC TẾ.....	77
3.2.1. Yêu cầu của việc hoàn thiện.....	77
3.2.2. Nguyên tắc của việc hoàn thiện.....	78
3.2.3. Một số biện pháp nhằm hoàn thiện công tác kế toán bán hàng và xác định kết quả kinh doanh tại công ty cổ phần Én Vàng Quốc Tế.....	79
3. Về việc áp dụng chính sách chiết khấu.....	81
4. Công tác quản lý nhân sự.....	84
5. Nâng cao chất lượng dịch vụ và xúc tiến công tác quảng cáo.....	84
KẾT LUẬN.....	86
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	87